



一场金钱游戏的表象之下，隐藏着怎样的投资真谛？

黄群斌
◎ 著

看透交易

摆脱亏损困境的交易真经
破解交易赢利的核心体系

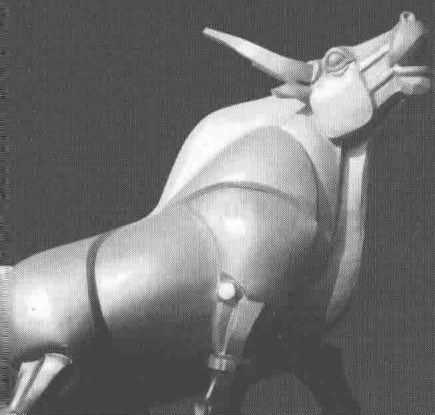
成为交易市场赢家的秘密

SEE THROUGH
THE TRADING MARKET

SPM

南方出版传媒

广东人民出版社



一场金钱游戏的表象之下，隐藏着怎样的投资真谛？

摆脱亏损困境的交易真经
破解交易赢利的核心体系

看透交易

黄群斌
◎ 著

成为交易市场赢家的秘密
SEE THROUGH
THE TRADING MARKET

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目（CIP）数据

看透交易/ 黄群斌著. —广州：广东经济出版社，2016. 5
ISBN 978 - 7 - 5454 - 4442 - 1

I. ①看… II. ①黄… III. ①证券交易 - 研究 IV. ①F830. 91

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 042024 号

出 版 人：姚丹林
责任编辑：甘雪峰
责任技编：许伟斌
封面设计：张建民

出版 发行	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼）
经销	全国新华书店
印刷	东莞市翔盈印务有限公司（东莞市东城区莞龙路柏洲边路段）
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	21
字数	254 000 字
版次	2016 年 5 月第 1 版
印次	2016 年 5 月第 1 次
印数	1 ~ 4 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 4442 - 1
定价	58.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：（020）38306055 37601950 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：（020）37601950 营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博：<http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

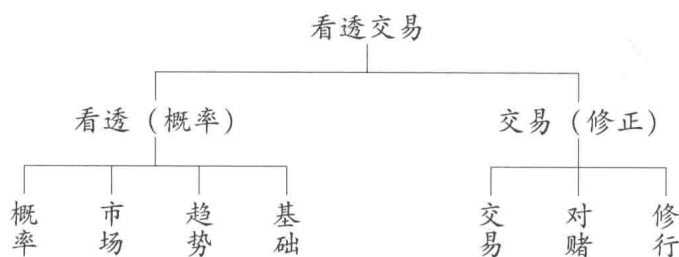
前言

根据相对优势交易

财富是一个人的正确思维和行动，达到知行合一境界后的自然结果。

交易者既要重视财富增长的结果，更要重视实现目标的细节和过程。这要求交易者洞悉市场变化规律，把握当时的形势，以市场之欲而欲，跟上市场波动的节奏，根据“相对优势”（概率优势即大概率）持续不断地修正交易，方能顺其自然地从市场中获利。本书围绕此细节展开，结合实际解决交易者遇到的难题，对交易有重要的参考价值。

看透交易的结构由两大核心点组成，通过七个部分来诠释。如下所示：



一、概率

证券交易是一种基于概率的金钱交易游戏，在交易游戏中，胜者获取管理和享受更多的金钱的权力，败者将获得更多的经验，也存在复活的机会，这种精彩

与刺激的比赛吸引了许多交易者的参与。在这场交易中，谁掌握了市场的“概率优势”（或叫相对优势，或叫大概率），谁就将在下一轮金钱分配权中占有更多权益。大量的实战案例说明，赢家靠长期的概率优势在交易中获得相应的财富，实现财富保值增值之效。

交易者仅知道“交易是概率游戏”是市场的根本，是不行的，还需要学习相关的概率知识，以及据此交易的相关知识，方能真正地与市场同行，达到赚钱的目的。

本书讲解了概率以及与概率相关的基础知识。传统意义的概率方法论极为复杂，不适合普通的投资者，本书另辟蹊径，花大篇幅地讲解了独特的概率论（相对概率论），提出了市场相对论（围绕此附带提出了动态证伪论和补偿论，更好地解释了市场相对论的概率方法论），交易者据此能够做出客观的分析和行动。

二、修正

证券交易市场在变化，也就是概率在变化，交易者如果想获取优势下的交易补偿，就要根据概率来修正自己的交易。

交易者若想从证券交易市场中获取持续的正回报，无需有个人主观意识的成见或偏见，不要在乎一时一地的得失，要立足长远，看到整体的全局性的效果，为此，要不断地调整自己的交易行为，向市场新的概率看齐。

本书讲解了修正的重要内容：交易、对赌、修行。其中，交易主要讲解交易者在交易中要注意的事项，以及盘中实务方面的知识；对赌交易是一种试错与纠正的过程，是市场相对论与动态证伪论的实际应用；修行则是从自我完善的角度来提升自己，有助于交易者达到知行合一的境界，增强交易者的交易能量。

交易无他，不过是概率与修正。

谁掌握了概率和修正，谁就掌握了财富，只要能做到知行合一，皆可从市场中胜出。

笔者因学识有限，行文过程或有错漏之处，敬请谅解。欢迎读者指正，不胜感激。

目录

概 率 篇

第一节	交易的核心是概率和修正	2
第二节	统计的重要性与局限性	5
第三节	概率差	9
第四节	概率分布	12
第五节	从数据中发现机会	14
第六节	大概率事件	19

市 场 篇

第一节	市场相对论	24
第二节	市场的相对均衡性	33
第三节	相对的哲学	36
第四节	市场相对论的应用	39
第五节	用相对思维看市场	42
第六节	相对优势的思想	44

第七节	相对买卖点	46
第八节	欲市场之所欲	48
第九节	价格波动有规律	52
第十节	价格在未来继续波动	55
第十一节	价格上涨的直接原因	59

趋势篇

第一节	趋势是概率事件	66
第二节	趋势的形成与关键点	70
第三节	趋势的误差性	72
第四节	趋势的延伸性	75
第五节	趋势的运行规律	77
第六节	时间判断价格的强弱	80
第七节	两点识趋势	84
第八节	热点是大风口	86
第九节	势不可当的力量	92
第十节	相对优势策略	94

基础篇

第一节	交易方法决定成败	98
-----	----------------	----

第二节	利益分析	102
第三节	动态证伪方法	106
第四节	赚钱的基本逻辑	111
第五节	交易、投资、投机、赌博的概念	113
第六节	交易规则	120
第七节	从价格战看未来	124
第八节	做整体正回报的事	130
第九节	投机取巧	132
第十节	捕捉风险中的机会	136
第十一节	补偿机制	139
第十二节	成本影响决策	148

交 易 篇

第一节	交易大脑	154
第二节	交易的关键是买卖	159
第三节	正效准则	161
第四节	交易效率的考核标准	164
第五节	做对的标准	169
第六节	交易标准的修正	172
第七节	执行要无情	176
第八节	假定对策	180
第九节	交易第一原理	182

第十节 成败可以预期	189
第十一节 交易的平衡与修正	193
第十二节 过程决定结果	197
第十三节 正确地持有是最好的交易	199
第十四节 随手交易是负效交易	203
第十五节 交易单的作用	205
第十六节 盘前交易	208
第十七节 纠错是对先前交易的修正	214
第十八节 止损是一种交易战术	219
第十九节 交易者的能力圈	225

对 赌 篇

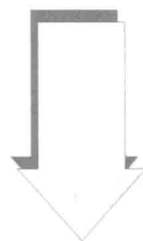
第一节 对赌交易	232
第二节 对赌守则	237
第三节 绝对不要赌	238
第四节 赢家的秘密	240
第五节 对赌时的量价关系	243
第六节 对赌指标: 值博率	246
第七节 下注的三大原则	249
第八节 战略性的大赌注	251
第九节 交易背后的对手盘	257
第十节 洞悉输家的弱点和需求	265

第十一节 看透底牌的策略	269
第十二节 打好手中的牌	274

修 行 篇

第一节 交易者如行者	280
第二节 交易者需要洗脑	283
第三节 删除错误	286
第四节 交易先求正	290
第五节 根据规律行动	294
第六节 交易精神	296
第七节 全力以赴	300
第八节 交易不易	305
第九节 著名的失败者	307
第十节 独善其身	311
第十一节 清空	314
第十二节 无我无招	316
第十三节 脱胎换骨	319

后记 写作是一次艰难的自我完善之旅	323
-------------------------	-----



概率篇

- 交易的核心是概率和修正
- 统计的重要性与局限性
- 概率差
- 概率分布
- 从数据中发现机会
- 大概率事件

第一节

交易的核心是概率和修正

交易之道，顺者赚，逆者亏。交易者无不围绕此中心点展开，得道者处处顺风，意气风发；未得者处处受阻，一事无成。

交易中，何为顺呢？根据市场规律、市场原理和概率去交易，就是顺。在交易中，最贴近市场的是市场的变化概率，若能掌握概率，就掌握了市场交易的“真谛”，如此，财富就如涌泉，源源不断地流进交易者的账户。

交易者最为看重的要点是交易，《看透交易》从概率和修正的角度研究交易。根据《跳空追击》所讲的“根据重点原则去思考”来思考《看透交易》，概率是核心，修正是执行，两者融为一体时方能产生质变，这就是交易的“重点原则”。只要解决了重点问题，其他的一切只是细节问题。



一、概率

从证券历史来看，市场无确定性，只有相对的概率性。

概率是交易盈利环节中最为重要的一点，价格的波动是受多因素影响的结果，但是其影响因素具有概率成分，交易是靠概率取胜的科学。

概率是对随机事件发生的可能性的度量，一般以一个在0~1

之间的实数表示一个事件发生的可能性的的大小。越接近 1，该事件越可能发生；越接近 0，则该事件越不可能发生。一个事件的发生概率可以分解为必然性和非必然性（一般性假设，必然性和非必然性是相对的，但从市场相对论来看，可以把这两者统一在一个“假定”之内。）。

事件的发生概率可以用“好”的方式表达，也可以用“坏”的方式表达。比如，“某公司未来业绩增长 20% 的概率是多少”“某公司未来业绩下降 20% 的概率是多少”。至于具体的答案，还需要交易者根据数据来推理发生的概率。

交易者最关心的是：未来（一定的时间周期）某股票的价格上涨 20% 的概率是多大？这是许多人最想知道的概率问题。谁解决了，谁就可以发大财了。但从现有数据来看，没有人能正确解决此问题。

许多交易者在研究“概率论在交易中的应用”，比如夏普、西蒙斯等，他们在交易中根据证券市场的变化规律，用量化交易获取利益并取得了巨大的成就。

许多交易者不懂概率论，很难处理海量数据（信息）。在实际应用时，转换一下思考方式，比如我们可以简单地看概率，把概率应用简化一下，如此就是另一番情景了。作为中小投资者，我们管理不了太多的钱，只要追求“相对的概率”就好了。比如，成功概率大于 90%，这是量化的概率，交易者根据自己的直觉（或者经验），寻找“高概率”事件就可以了。比如某一个事件的发生率是“高概率”事件，报酬与赔率是 1:1，如此局面就是非常有利的交易机会，而不要去管该事件的量化概率是 90% 还是 90.18%。故交易者即便不懂数学、不懂概率论、不懂计算运用、不懂概率原理，也仍然可以用“概率思维”来思考与交易。

本书不涉及深层次的数学原理，不涉及专业的概率论知识，主要目的是让交易者在不懂概率的情况下，用正确的思维模式（概率思维）来操作或者是思考。

概率只是交易的工具而不是全部，交易要成功，还需要不断地修正。



二、修正

市场一直在变，过去如此，现在如此，未来还是如此。

1. 概率在变化

证券交易市场在变化，也就是概率在变化，交易者要想获取优势下的交易补偿，就要根据概率来修正自己的交易。

举一个例子来说明“市场变化的概率”现象。比如在 2012 年前，笔者看好白酒行业，预计贵州茅台的股价会涨到 220 元以上，为此还专门写了一篇文章，分析该股上涨的原因。后来，政策发生了某些变化（国家要打造高效、节俭、服务的政府），其中有一个关键词是“节俭”，笔者据此初步判断像贵州茅台这一类的高档消费品首当其冲，以此理由推理贵州茅台的股价会跌到 150 元以下。之后，股价如期下跌。

交易者的亏损与他的思维有必然的关系，这一点在书中会论及。许多交易者不懂得动态地看待市场的变化，不懂得股票，更别说交易、修正思想了。比如，某些交易者看某作者写的文章而买入某一些股票，后来出现亏损了，甚至出现大幅亏损了，很多年后还会怪该作者当初的“愚蠢”。但他们没有看到该作者之后的修正观点；或许看了，但自己的思维没有修正。如此断章取义的固化思维，结果是可想而知的。

市场会不断地波动，依据市场变化来判断的“概率”肯定会有所变化，因此，根据概率来进行的交易需要不断地修正。

2. 交易信念

在修正交易上，难点有两个：一个是概率，一个是信念。许多人失败，除开无知（不知道概率）外，还有一点就是，他们是一个纯粹的势利者，唯利是图，没有信念、没有大局观、没有正确的思维。

交易者若剖析自己的交易行为，会感觉到信念的力量，若没有看到观念的价值，那么他在交易事业上还有一段路要走。

交易者若是看懂《看透交易》，相信在交易中，成功的概率会提升许多。

3. 无我无欲

交易者要修炼到无我无欲的境界，忠诚于市场概率，不断地修正交易，重复正确的思维与动作。交易者无须有个人主观意识的成见或偏见，只要不断地调整自己的交易行为即可。

总之，世界财富的分配规律是谁掌握了概率和修正，谁就能掌握财富。驾驭交易难，修正交易易。交易无他，不过是概率与修正。

第 二 节

统计的重要性与局限性

统计工具有其重要性和局限性，对交易存在有利的一面，也

存在不利的一面。实战应用时，要有所取舍方能扬长避短，达到为我所用，实现正效之目的。



一、重要性

概率可用于投资获利。比如量化投资基金等，就是借助概率获取了巨额回报。

交易者可以借助模糊决策方法来解决概率的应用问题。比如当企业的盈利具有持续性增长或价格具有向上的特征时即可考虑介入。从长期的角度来看，业绩持续增长，价格上涨是大概率事件，因此巴菲特的成功是大概率事件，因为他投资的都是业绩优良的公司。通常来说，统计更有益于价值投资，因为只有价值投资才是可以通过大量的事件来做确定性统计的事件，而资金与人性具有永恒的不确定性（纯属猜测）。

运用统计的知识，会让我们知道哪些是可以做的事情，哪些是不可以做的事情。统计知识可以帮助我们成功交易，故学习统计知识是值得的投资。



二、局限性

1. 统计的局限性

统计者所想做的事情就是以过去发生的事件的频率来判断同等事件在未来发生的频率，比如过去某种形态发生之后上涨成功率大于 80%，那么我们就可以将其视为投资的“特定成功形态”，推测其在未来的有效率依然能达到 80% 以上。

统计在投资方法中的局限性，主要受两点因素影响：一是信

息的有限性。比如在有限的数据中，因抽样太小，无法挖掘出正确的内容；或因抽样太大，无法完成，甚至难以总结概括、归纳出正确的信息。二是统计的方法存在局限性。统计是企图从不确定性中寻找确定性的分布情况（整体上呈现小概率，局部却呈现大概率），然后从中获利。确定性在股市中存在周期性或是局部性，故统计无法解决这两个根本性的问题。这些因素导致了统计在投资方法中存在局限性，在投资方法中引入统计工具是把投资方法引入更为复杂或难以攻克的难题中。

统计本身是一门很难的学科，股市是一个很难的问题，要攻克这两难，就要消耗个体（个人）的宝贵青春，但有些人到死也没有攻克这两个难题。不要企图以攻克一个难题来解决另一个难题，世界上有些难题只需要解决一个，其他的难题就迎刃而解了，这个难题就是核心难题。可惜的是，统计不能解决（至少不能完全解决）股市难题。

2. 抽样的偏差影响正确性

抽样的局限性导致了我们在统计上得出来的结论未必是正确的。比如在 2005—2007 年的 3 年牛市里，相信出现某种“牛股”的信号应该超过 6000 个，但是这个“牛股”的信号可以运用到后来的市场吗？答案是否定的，此信号在熊市或震荡市时应用，赢率必定下降，甚至根本不管用。

3. 确定性是有限的

在可预期的时间内，人们无法找到具有百分之百确定性的方法，即便是“确定”的，也只是当下“确定的”。比如押宝大小，从历史故事中可知，可以连出 13 大或 13 小，那有没有可能连出 15 大或 15 小呢？答案是有可能的，不能因历史上没有发生过，就肯定未来一定不会发生这样的小概率事件。

我们都知道抛硬币，只要抛的次数足够多，正反面出现的概率必然是接近 50%，可是，从局部来看，却有可能会连续出现多次的正面或反面，这是肯定的事情。如果抛 5000 次硬币，正面出现 3000 次，反面只出现 2000 次，能确定下一次出现反面吗？不能。能确定正面吗？也不能。那再抛 1000 次，出现反面的次数就一定大于出现正面的次数吗？不一定。

想通过统计的软件来解决股票的涨跌概率问题，需要付出很大的成本，从统计样本的角度来看，个人是无法解决这个问题，即便是机构也未必能正确地解决这个问题。

4. 概率无法确定赚钱

正常情况下，人们希望走捷径到达成功的目的地，这种“希望”有时反而会影响人们的成功。比如想通过研究概率来解决股票的随机问题，想从一个大的随机市场里面找到非随机（确定）的地方，这样的努力基本上是徒劳的，至少是很难的事情。

通过统计方法得到的高赢率投资方法就能赢吗？不确定！因为这样的统计在抽样时未必就具有合理性。比如统计的时间周期为两年，出现的投资交易信号是 100 个，成功率达到 90%，投资者可以确定这样的系统就具有长久、持续的盈利能力吗？难以确定。作者在 2009—2011 年推荐股票接近 90 次，成功率接近 90%，一样无法确定接受此信息的交易者是否赚钱（不能用结果论证方法的确定性）。故概率无法保证交易者赚钱。



三、正确应用

统计无法解决股市的问题，但又对操作股市有益，那怎样解决这个矛盾的问题呢？

一是有重点地借鉴统计知识，利用统计知识对可以统计且未来不易发生变化的事情进行统计分析。

二是对常识性的信息进行统计分析。比如只要通过简单的统计，我们就可以得出如下结论：

(1) 业绩长期持续成长的公司的股票上涨的概率大于业绩不能持续成长的公司的股票。

(2) 业绩不好的公司若重组成功，则股价会有较好的表现。

(3) 价格短期波动与市场心理和资金流动有很大的关系。

三是不断完善和借鉴统计工具的有效方法与理论，结合实际建立相应的数据库，达到更好的效果。

在实战中，要有所取舍。

第 三 节

概 率 差

人们在应用概率时，判断与实际变化之间会存在某种误差，这决定了人们对市场真实变化的判断不会绝对准确。



一、根据趋势或假定交易

市场未来如何，没有人知道，那交易者如何交易呢？

交易者多半是只根据“当前的趋势”交易，并假定当前的

趋势对未来有一定的影响力。比如在上涨趋势中，交易者就假设未来继续上涨（上涨概率大于下跌概率）；在下跌趋势中，交易者就假设未来继续下跌（下跌概率大于上涨概率）。

在交易市场中，还有一种趋势被许多人忽视，即上涨趋势的震荡，和下跌趋势的震荡。有些人以为震荡市是“市场平衡”的，其实，这只不过是短期的平衡而已，这一种平衡必定会被打破。上涨趋势的震荡之后将会怎样？答案是没有知道的。下跌趋势的震荡之后将会怎样？答案也是无法知道的。



二、概率差

1. 公式

概率差公式：上涨概率 - 下跌概率 = 概率差

2. 判断

正常情况是，把上涨趋势的振荡归为强势振荡，未来再次向上的概率是略大于下跌概率的，但是概率差小于5%，这种概率差是可以忽略不计的，因此很难判断其后的变化，只能大概判断未来的方向。比如，上涨概率是52.5%，下跌概率是47.5%，交易者根据此判断去实际交易，很难取得明显的交易效果。把下跌趋势的振荡归为弱势振荡，未来再次向下的概率是略大于上涨概率的，由于概率差小于5%，其后的变化也很难判断。

3. 应用

当概率差小于5%时，是不容易判断的，此类概率差可以忽略不计；

当概率差大于5%而小于10%时，是某一方占了小优势，可

以谨慎看好优势一方；

当概率差大于 10% 而小于 20% 时，是某一方占了略大优势，可以谨慎看好优势一方；

当概率差大于 20% 而小于 40% 时，是某一方占了大优势，可以乐观看好优势一方；

当概率差大于 40% 时，是某一方占了极大优势，可以强烈看好优势极大的一方。



三、如何判断概率呢

把市场趋势的变化规律进行量化，演化为概率，如此就相对容易判断了。

量化与概率判断是一个技术上的难题。有一个小故事：美的电器的某个代理商通过代理美的的产品赚了数百万元，于是把这些钱投资到股市中，全部买入美的公司的股票，结果放了数年也没有赚钱，他一气之下卖出了股票，但不久后，美的公司的股票价格就开始快速上涨。由此可知，光靠基本面来判断上涨概率是较难的，还有波动的概率和其他因素。我们知道，变量越多，其变化越大，正确判断的难度就越大。正因为如此，许多人在交易中无法正确判断概率，以致不断犯错误，输掉许多钱财。由此可见，对概率的判断与评估以及应用，难度极高。

第 四 节

概 率 分 布

事件的发生概率分布不是呈均衡状态出现，而是以非均衡状态出现的。故实战中，要允许概率分布有一定程度的波动性。



一、概率分布的基础知识

概率分布的内容较复杂，包括概率误差、概率误差率（波动值）等知识。

1. 概率误差

概率误差公式：预期成功率 - 实际成功率 = 概率误差

比如某系统的预期成功率是 70%，当前的实际成功率是 50%，我们根据公式计算出概率误差是 20%（ $70\% - 50\% = 20\%$ ）。

2. 误差率

误差率公式：概率误差 ÷ 整体成功率 = 误差率

成功率分布很难是窄幅运动（比如成功概率在 68% ~ 72% 之间波动）。在实际运行时，应该允许成功概率存在一定的误差值，波动值可以允许达到 50%，比如前 10 次交易的成功率是 35%，另外 10 次的成功率大于 70%，整体成功率达到 70%，这

也是可以接受的。若是出现“异常现象”，交易者应该检查实际情况，做出客观的分析判断，以找到有效的对策。



二、概率分布

1. 概率分布的可接受范围

预期成功率 70% 的系统，在 10 次交易中，最大的可接受范围为允许局部出现成功概率 35% 的情形（若交易三次失败两次，成功率只有 33.33%，此数据提示系统有可能存在问题，而不确定一定存在问题）；在 20 次交易中，最大的可接受范围为允许局部出现成功概率 40% 的情形；在 30 次交易中，最大的可接受范围为允许局部出现成功概率 50% 的情形；在 40 次交易中，最大的可接受范围为允许局部出现成功概率 60% 的情形；在 50 次交易中，成功概率必须无条件地大于 60%，否则方法有问题；100 次交易的误差率小于 5%，成功率至少要达到 65%，否则概率（系统或评估方法）有可能存在问题；200 次交易的误差率要小于 2%，成功率最少要达到 68%，否则是有问题的。

2. 成功概率（整体）若大于 80%

预期成功概率大于 80% 的某系统，评估概率分布的状态时，分析原理与上述类同，不过，在前 20 次交易中，概率分布要大于 50%。

如果误差率太高，有可能是系统出现问题导致的。一个固定的系统，误差率是小于 50% 的，若大于此比例，有问题的可能性很高。



三、连续失败率不得超过 5 次

交易若连续失败 5 次，说明该模式或该评估体系是有问题的，要马上停止交易，找出原因，并及时修正和完善。（执行时，即便亏损 5 次也要根据原定的信号执行，但在事后要进行深入分析，找出原因。）

实战中，交易者应该对概率分布的误差设置一个相应的标准，便于临战时有一个客观的认识，或出现异常能及时修正。

第五节

从数据中发现机会

数据隐藏着无数的机会和风险，若能从中挖掘出机会，对获得利润无疑是非常有价值的。下面的内容，以研究银行股的数据为例，讲述了数据挖掘机会的重要性。研究银行股的利润或数据不是目的，目的是想解决数据化投资分析，如果能从银行股的历史波动变化规律中找出一种“数据即机会”的挖掘路径，将对投资起到重要的辅助作用。



一、基本资料

上市银行 5 年（2007—2011 年）的利润表（单位：万元），
如表 1 所示：

表 1

	2011 年	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
工商银行	20 826 500.00	16 515 600.00	12 859 900.00	11 076 600.00	8 125 600.00
建设银行	16 925 800.00	13 484 400.00	10 675 600.00	9 259 900.00	6 905 300.00
中国银行	12 418 200.00	10 441 800.00	8 081 900.00	6 353 900.00	5 622 900.00
农业银行	12 192 700.00	9 487 300.00	6 499 200.00	5 147 400.00	4 378 700.00
交通银行	5 073 500.00	3 904 200.00	3 007 500.00	2 842 300.00	2 051 300.00
招商银行	3 612 900.00	2 576 900.00	1 823 500.00	2 107 700.00	1 524 300.00
中信银行	3 081 900.00	2 150 900.00	1 432 000.00	1 332 000.00	829 000.00
民生银行	2 792 000.00	1 758 100.00	1 210 400.00	788 500.00	633 517.60
浦发银行	2 728 598.10	1 917 721.09	1 321 658.11	1 251 596.81	549 877.54
兴业银行	2 550 500.00	1 852 058.22	1 328 194.27	1 138 502.66	858 576.67
光大银行	1 806 788.80	1 279 022.80	764 347.30	731 630.00	503 915.20
深发展 A	1 027 863.10	628 381.60	503 072.90	61 403.50	264 990.30
华夏银行	922 193.36	598 958.25	376 022.68	307 083.83	210 118.92
北京银行	894 670.30	680 303.00	563 385.90	541 716.50	334 819.70
宁波银行	325 351.00	232 198.60	145 744.60	133 173.74	95 107.28
南京银行	321 150.40	231 091.20	154 373.12	145 609.50	90 949.44

（注：上述数据在收录时或存在误差，以上市公司的实际业绩为准。）



二、总结

1. 统计

若上述数据收录时有误差，则下述统计必有误差。不过，统计的目的，只是为了总结规律，而不是学术研究或做“年报”式的会计工作，故误差不影响整体的意义。

(1) 2007—2011 年净利润数据表。

①前 5 大银行 2007—2011 年净利润总数（单位：万元），如表 2 所示：

表 2

2011 年	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
67 436 700	53 833 300	41 124 100	34 680 100	27 083 800

②上市银行 2007—2011 年净利润总数（单位：万元），如表 3 所示：

表 3

2011 年	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
87 500 615	67 738 935	50 746 799	43 219 017	32 978 973

③银行业 2007—2011 年净利润（单位：亿元），如表 4 所示：

表 4

2011 年	2010 年	2009 年	2008 年	2007 年
10412	8991	6684	5834	4467

(2) 2007—2011 年净利润的特征：

①2007 年，前 5 大银行的净利润占上市银行净利润的 82.124%，占银行业净利润的 60.63%；

②2008 年，前 5 大银行的净利润占上市银行净利润的 80.24%，占银行业净利润的 59.444%；

③2009 年，前 5 大银行的净利润占上市银行净利润的 81.037%，占银行业净利润的 61.526%；

④2010 年，前 5 大银行的净利润占上市银行净利润的 79.47%，占银行业净利润的 59.87%；

⑤2011 年，前 5 大银行的净利润占上市银行净利润的 77.0699%，占银行业净利润的 64.768%。

2. 小结

(1) 工商银行、建设银行、中国银行、农业银行、交通银行为第一梯队，从近 5 年的经营业绩来看，基本上是“稳定”的市场排序。

(2) 前 5 大银行在近 5 年中，占有银行业近 6 成市场的状况没有改变，说明大银行的竞争力短期没有受到挑战，预期未来 5 年仍然会占有近 6 成的市场。

(3) 未来谁可能进入行业前 5，或谁最可能退出行业前 5？交通银行会受到第二梯队（比如招商银行、中信银行）的挑战。

(4) 5 年中业绩增长最快的是第三梯队的银行，基本上在 5

倍以上。

(5) 在一个最牛行业里面投资，即便是小公司也可以活得很好。比如银行业中，排名前 12 的上市银行获利都非常不错。

(6) 策略启示：若投资银行股，请关注业绩最可能发生“质变”的银行，比如宁波银行等。



三、投资假设

根据上述银行业绩的增长情况，选择两组数据作为投资标的，一组为排名前三的上市银行，另一组为业绩增长较快的三家上市银行。以 2009 年第一天的开盘价为买入价，假设以过去三年的数据为判断依据，做出投资决策。

A 组。标的物在相应年份的收盘价（第二年记收盘价），如表 5 所示：

表 5

	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年
工商银行	3.74 元	5.17 元	4.82 元	3.92 元
建设银行	4.05 元	5.68 元	5.2 元	4.51 元
中国银行	3.14 元	4.02 元	3.67 元	2.84 元

B 组。标的物在相应年份的收盘价（第二年记收盘价），如表 6 所示：

表 6

	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年
北京银行	9.14 元	14.21 元	10.86 元	9.51 元
宁波银行	7.08 元	14.07 元	11.71 元	9.92 元
南京银行	8.83 元	15.78 元	13.2 元	8.50 元

“模拟”小结：

- ①在业绩增长最快的年份，在股价上会有所表现；
- ②业绩快速增长之后，幅度会逐步变缓，趋于同行业平均水平；
- ③从整体上看，业绩增长较快的公司，其股票较实力强大的公司个股更有诱惑力，价格表现较为坚挺。

若上述逻辑推理是正确的话，那么未来 3 年跑赢行业平均水平的银行股将是：华夏银行、光大银行、民生银行、宁波银行，拭目以待。

（注：本文写于 2012 年的第二季度，现在看来本文具有一定的参考价值。）

第 六 节

大 概 率 事 件

上涨概率较大的个股是未来业绩增长确定的个股。



一、业绩增长确定的个股是最安全的牛股

业绩增长确定的个股是最牛的且永远存在的概念股。

在证券交易史上，创造历史的交易大师非巴菲特莫属。笔者受他的影响进入证券行业，对他的研究比较多，有一段时间，晚上一定要阅读与他有关的信息或书籍方能入睡。根据巴菲特的交易数据，以及自己的交易实战经验和其他方面的知识，笔者总结出：最安全的牛股是业绩增长确定的个股。巴菲特是“最会炒概念股”的人，因为他一直炒作那些“业绩确定增长”的公司的股票，比如沃尔玛、可口可乐等公司的股票，有的股票几十年后市值增长了几百倍。



二、短期增长相对确定的个股

巴菲特关注的角度是“长期确定”，笔者关注的角度是“中短期确定”。相对思想（对市场的客观认识下的修正思想）决定了自己的角度。一个人很难判断长期的确定性，但是达到一定的层次（修炼到一定境界）之后，是容易做到对短中期确定性的判断的。比如，我们不知道未来一个月的天气情况，即便是根据“历史数据”（超过 100 年的数据），也无法确定未来 30 天的天气情况，因为自然是变化的；但我们可以凭感觉“知道”今天的天气变化情况，甚至“知道”明天的天气情况。故关注短中期确定性较大的个股是应优先考虑的事情，而不是从长期角度关注。我们无法证明“我们可以看透公司的长期的确定性”，但是相对容易证明“短中期的确定性判断比长期的确定性判断相对

容易一些”。

笔者运用“短中期业绩增长确定”的思想（思路）荐股的案例有：2010年年底持续推荐包钢稀土（600111），股价上涨2倍以上；2011年年底推荐青青稞酒（002646），股价从17元上涨至35元；2012年5月推荐百润股份（002568），获利50%以上。还有其他一些案例，在此不一一列举。



三、如何判断公司的业绩会增长

抓住关键因素，可大致判断企业未来业绩增长的整体趋势。

业绩的增长来自需求、足够的利润、运营效率，以及企业产能。只要交易者能对这四个因素做出客观的判断，就可以大概率地判断一个行业或一家企业未来的方向。

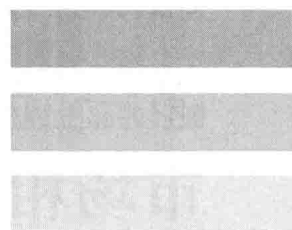
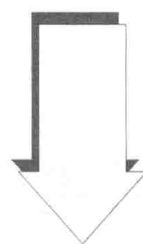
上市公司的业绩大致可以预测，如果公司利润高、客户资源好，正常情况下业绩增长的可能性较大。比如2012年5月推荐了百润股份（002568），不久就涨到30元以上。

专业机构是可以相对“看透”未来的，若没有看透，可能是犯了某一种错误，或没有认真去研究，或是为了某种利益需要而写了虚假的研究报告。实战中，常常出现专业机构“瞎眼”，判断某股会（或不会）出现业绩大幅增长，事实上却出现相反的结果。那些专业机构不是不知道需求、产能、利润、运营效率这四个关键因素，而是另有所图。为此，投资者有必要自己去判断——根据企业、行业数据去判断该企业未来的业绩变动情况，并做出合理的推理，验证自己的推理是否正确，再结合市场价格波动做出投资决策。

交易者只要不断总结，必然能找到一套适用的判断方法。比

如国内某业余投资者，因为长期关注上市公司的业绩，能大概率地判断上市公司未来一年的业绩情况，误差最小能达到小数点之后的两位数。

根据思想，预期未来。未来业绩增长确定的股票具有一种“趋势性的规律”，只要行业（产品的价格上涨）趋势向好这一个事实是确定的，那么，交易者就可以假定标的股未来仍然有上涨空间。



市场篇

- 市场相对论
- 市场的相对均衡性
- 相对的哲学
- 市场相对论的应用
- 用相对思维看市场
- 相对优势的思想
 - 相对买卖点
 - 欲市场之所欲
 - 价格波动有规律
 - 价格在未来继续波动
 - 价格上涨的直接原因

第一节

市场相对论

市场相对论的全称是“市场相对均衡论”，简称为“市场相对论”，它是论述市场现象、价格运动等规律的理论。

市场相对论不是凭空想象出来的，也不是“仿制”爱因斯坦的“相对论”，而是来自对市场多年的客观观察，以及历史数据的佐证。从科学角度来看，也有其思想支撑：哲学家波普尔认为“科学不存在一个确定无疑的终极状态”，市场应该不存在“确定无疑的终极状态”，或整个市场不存在“确定的状态”（在某一时段存在局部的相对的确定变化）。自从有了市场之后，市场一直存在变化，这让市场相对论有了站得住脚的依据。

市场只是自然现象中的一种，市场的运行应该遵循自然规律。从大的角度看，证券市场是一种运动中的现象，市场自然具有了运动性和现象两个因素。从运动性来看，市场具有相当的不确定性；从现象来看，市场具有多面性和复杂性。

市场具有相对的确定性，但是在某一时段市场也会存在黑天鹅，甚至是其他颜色的天鹅，都不一定。事实上，市场具有的复杂性是人性所致（重要的影响因素），只要存在人性，市场就会存在相对性。从古至今人性一直具有相对性，即变化性和相对的固定性，故市场的存在和变化是相对的。

在交易市场中，有没有绝对的好标的，这难以确定。比如贵州茅台在某一段时间里是做多的好标的，在另一段时间里却被认

为是做空的好标的。同一家公司在不同的时段，人们对其的判断可能有天地之别，这就是市场的正常现象。

市场上的交易理论也是相对正确的，而不是绝对正确的，像巴菲特所推荐的理论非常好，是正确的理论，但这些理论却不一定适合其他投资者。

证券交易市场是一个复杂的市场，很难以简单的语言来充分说明市场，只能通过“相对理论”的方式来解释市场发生过的一切。由此，市场相对均衡理论应运而生。

理论是否正确对投资的成败有极为重要的影响，故市场相对均衡理论应以市场本身为重心，力求正确地反映市场本身，而不是某个人或某一个团体的思想。

市场相对均衡理论应立足于市场本身，并不断完善以求更好地适应市场本身的发展需求，更好地服务实战。这一种思想势必影响市场，使市场产生更加复杂的变化，正因为如此，市场相对均衡理论相对其他“静态的理论”而言，更加具有竞争力。

市场相对均衡理论不仅研究了经济意义上的市场，也研究了博弈意义上的市场，以求能“正确”地解释市场，并用之于实战。

市场相对均衡理论博大精深，非一般人可以理解，因为市场本身是很复杂的，作为初学者，应该记住一些重点、要点，而不是追求解决市场本身的规律。为什么讲市场是很复杂的？因为除开人性的复杂之外，世界的变化也是复杂的，市场只是世界的一部分，这么复杂的关系（彼此相互影响），令市场成为难解之谜。

普通的交易者只要对市场相对均衡理论有一个大致的了解就可以了，最关键的是做好自己，而不是通吃市场。想通吃市场是一种幻想，是要不得的想法。

许多交易者或研究者以为自己吃透了市场，其实从市场相对均衡理论来看，他只是看到了一点点东西而已。从有市场之来，没有人真正看透过市场，用“看透市场”或其他类似的字眼，均只是为了吸引读者关注。

市场相对均衡理论借助复杂的理论和原理把市场简单化、投资简单化，即用“相对优势”思维来解决难题，而不是求绝对准确的答案，从实战来看，效果是显著的。



一、市场相对论

1. 基本假设

市场相对论有三个基本原理：一是等效原理，即市场整体能量不会从根本上改变，只是进行了重新分配；二是相对性原理，即市场唯一的确定性就是相对的不确定性；三是未知性现象，即宇宙中可能还存在其他未知的维度。

(1) 等效原理。

世界上的能量只可能从一个地方转移到另一个地方，或从一种形式转换为另一种形式。比如煤炭燃烧之后，生物能转化为热能，能量的形式变了，但能效是相等的，从未改变过。

回到市场中来，市场的金钱能量从来没有改变过，只是进行了重新分配，或分配到某一个个体，或分配到某一个群体，但是总的能量从没有改变过。

比如有人认为，当市场总市值是 30 万亿元时，再向市场中投资 20 万亿元，市场的总市值变成 50 万亿元，此时的市场“总能量”是不一样的。从直觉上看，总市值从 30 万亿元升到 50 万亿元，确实“总能量”有不同之处，但实际上没有根本性的改

变，即原有可以承载的能量没有改变——上市公司未来将要产生的利润，并不会因总市值的改变而改变。从另一种角度来看，总市值的波动并没有改变整个市场的能量，比如新进场的 20 万亿元，或是从银行中来的，或是融资来的，这些新增的资金事实上与市场存在着密切的关系，从市场的相对性来看，场外的新增资金也是市场中的，因为市场资金的增加或减少，均是市场中的事件，只是一时增长（买入量），一时减少（卖出量），但市场整体上是保持相对平衡的。

（2）相对性原理。

市场呈现相对性，此特征可以归结为市场相对性原理。有理论认为“证券交易市场中唯一的确定性就是不确定性”，这是相对而言的。

市场对所有的观察者都是相同的。从大量的数据（现象）可以看出，市场存在明显的相对性特征。证券交易市场已有了悠久的历史，对它进行研究的交易者或专家有数十万人，却都没有找到市场“最根本”的规律，这说明市场存在不确定性。

在证券交易市场中，若想在一个由相对确定和相对不确定组成的复杂市场中获取利益，唯有通过相对优势理论（对策方法论）。

市场相对性是成因，主要是由于参与者对市场信息等因素的理解和判断不一样导致的。当市场因为看法（判断）导致了人们的决策不一样时，除开市场价格标的物本身之外，最难以判断的就是“人性”。多重因素影响之下的市场自然具有相对性，而不是绝对性。市场的变量越多，其预测的难度就越大，而预测难度越大的事件，越容易产生相对性现象。

市场相对论不研究预言或预期的东西，只研究已存在的现象，因为市场是各种现象的总体反映。市场存在相对性，这一特

征让人们难以确定市场和正确认识市场。

(3) 未知性现象。

宇宙中可能还存在其他未知维度。虽然数百年来，人类对自然的认识达到了一个新的高度，但也还有未知的地方。只要市场存在未知性现象，就意味着市场相对论具有重要的理论支撑，也就是说，只要这一现象存在，我们对市场的认识就只可能是相对的，而不可能是绝对的。

市场存在大量不规则运动，许多随机论专家以市场具有的不规则运动来推测市场是随机的，没有规律的。这一领域应该是人们现在还未能正确认识的地方，不能因为某一现象是随机的，就推测整个市场是随机的。故在此假定市场是“人类未正确认识的领域”。

2. 市场现象

(1) 对称性现象。头肩顶和头肩底具有某种意义上的对称性现象，在市场中常常出现。市场中还存在“相对时间出现相对价格”的对称现象，比如 10 分钟上涨了 3%，到了某一段时间，又会出现 10 分钟上涨 3% 的现象。

(2) 杯形。投资大师威廉·欧奈尔在《笑傲股市》中介绍了“杯形”现象带来的交易机会以及方法，具体方法请参阅《笑傲股市》，据说该方法具有极高的成功概率。

(3) 脉冲行情。脉冲行情是指股价在较短的时间内突然脱离大盘走势而上冲，然后又很快地回落到原来的位置附近，成交量有所放大（有一些脉冲行情不放量）但又没有明显的对倒痕迹。主力在正式拉升股价前通常会进行试盘，看看市场的反应；另外，主力希望卖单尽量在股价拉升前抛出来，以减轻拉升时的卖压。此类现象要多关注，若后期突破脉冲行情的高点，则较大

的机会就要到来了。

(4) 自然买力。自然买力是国内大师级投资者股神 Z 独创的方法论的核心指标，他认为市场中存在自然力量，若自然力量做多，则交易者做多就容易赚钱。

(5) N 形、M 形、W 形等典型 K 线组合形态，在实战中均会被应用。

交易者对市场现象具有浓厚的兴趣，并总结出许多相应的交易策略与方法，在此无需强调其实战价值，因为市场中许多人在应用。



二、动态证伪

市场相对论的正确性若要得到广泛的承认，除了需要动态证伪之外，还需要时间的考验，这是一个需要历史证伪的理论。

1. 十年的成长

市场相对论从 2001 年出现开始，到如今已有 13 年的历史，但还没有被证明是正确的。时间并不能给出判断，因为许多理论即便过了 50 年，也未必能证明其正确性。从客观的角度来看，市场相对论要得到业界的认同，会是一个漫长的过程。这是一个仁者见仁、智者见智的领域。

2. 动态证伪理论

伪理论有时看上去比简单的实用的理论还合乎逻辑，条条是道，句句有据。这一种以假乱真的现象在现实面前一再出现，无一不是利益驱动的结果。若要从根本上去除伪理论，必须引入“动态证伪理论”，以动态的方式来看待理论。动态证伪理论有

一个假定，即现在正确的东西并不代表未来仍然正确，在没有证明是正确之前就是非正确的（同时假定，若是正确的，在没有证明是非正确之前均是正确的）。

动态证伪理论是相对的，这与市场相对论融为一体。

（1）事实证明存在的即是存在。

17 世纪之前的欧洲人认为天鹅都是白色的，直到在澳大利亚发现黑天鹅后，人们原先的那个不可动摇的信念崩溃了。黑天鹅的存在寓意着不可预测的重大稀有事件，它在意料之外，却又改变了一切。人类总是过度相信经验，而不知道一只黑天鹅的出现就足以颠覆一切。然而，无论是在对股市的预期，还是政府的决策，或是普通人日常简单的抉择中，黑天鹅都是无法预测的。“9·11”事件的发生、美国的次贷危机，都证实了这一点。

（2）天下乌鸦不是一般黑。

曹雪芹在《红楼梦》第五十七回写道：“这更奇了，天下乌鸦一般黑，岂有两样的。”古人普遍认为“天下乌鸦一般黑”，这是很正常的事情，否则就是奇事了。由此可见，古人的认知是不正确的。事实上，乌鸦并非尽是黑色的，有一种乌鸦叫白颈乌鸦，它的颈是白色的。如今这一种乌鸦数量稀少，属濒危动物，据说市场售价挺贵的，以前人们往往以为乌鸦是坏东西，如今却把它当作宝贝。世间的变化真是非常有趣。

3. 市场相对论是正确的

市场相对论是正确的，因为市场相对论研究的是市场本身，而不是假设，从逻辑上分析是正确的。一个研究其本质的东西是不会有错的，若有错，是因为研究者或研究的路径有错。

根据波普尔的证伪思想，理论在没有被证明是错误之前，均可以假定其是正确的。若采取证实的方式来证明市场相对论是正

确的，则面临极大的困难和难以计算的研究成本。

从客观的角度看，市场相对论面临更广泛、更严谨的考验。随着研究的深入，我们将会提供更全面的验证数据，以便让市场相对论成为能给交易者带来实实在在利益的理论依据。



三、应用

市场相对论在实战中有明显的优势，有利于交易者实现相应的目标。

1. 相对优势

市场相对论具有相对的优势。市场相对论是以市场本身为中心，进行重点研究的理论，具有应用简单、效果直观等相对的优势。

市场在某一段时间会存在大量相对优势的现象，据此交易，成功的概率较大，这是市场相对论存在的价值之处。

2. 对赌

在一个合法的对赌市场中，对赌的成败关键在于对赌策略使用者的判断与交易。

市场是相对的，而不是绝对的，故交易者的许多交易行为是在对赌（对赌是指根据概率进行的交易行为），只不过有时人们不以为然而已。比如巴菲特在买入一个下跌趋势中的品种时，他对赌的逻辑是“价格下降之后，在未来将会反弹，或形成新的上涨趋势”。从交易历史数据来看，他的交易成功率是比较高的，故他的对赌逻辑是正确的。

市场中有一种人，喜欢在价格突破新高之后介入，他们认为

价格之所以能突破新高，是因为背后有一股强大的力量推动，此时介入，未来获利的概率比较大，所以赌价格未来会继续向上，此时买入做多理性的。

人是不可能完全正确认识市场的，再客观的判断也存在主观性因素，所以，用对赌来形容交易并无不当。对赌与赌博有本质的不同，赌博是随机的，而对赌是在理性算计下的决策与行动，是具有理想的风险报酬比的。当我们知道我们的交易是对赌时，往往会加上某一些条件来确保自己在交易中处于主动地位。

3. 修正

交易是一种修炼，交易者通过自我修正，不断完善交易行为，达到高效的交易效果。修炼成功时，交易顺利了，自然能赚钱了。当我们理解了市场相对论后，就知道市场的变化并非线性的，需要我们不断地调整自己的交易，以求顺利达成交易的目标。交易如同一次飞行，在交易的过程中我们会遇到无数的障碍和挫折，但只要我们能像一个经验丰富的飞行员一样，沉着应对，及时修正策略，执行最有效的行动，即便一时出现方向性的误差，也能到达终点。

4. 规则

市场相对论告诉我们，市场是相对的，人性也是相对的，交易具有复杂性，进行交易时，人将面临较大的考验。因此，为了提升交易的效率，我们要制定相应的规则，以限制人性的弱点。

市场相对论允许我们分析市场、分析变化，但是在实战之前，应确定相应的规则，否则就会乱套。交易之前要有分析，交易之后要有分析，在交易中则要减少分析，以规则来统筹交易行为，这是确保“一致性原则”的前提，否则就会陷入迷乱之中。许多交易者会犯分析与规则同时进行的错误——若是交易不顺利

的话，自己也搞不清楚是根据分析还是根据规则来交易的。这一种乱局将影响交易者在实战中发挥水平，释放潜能。

规则是应对市场变化的有效工具，而分析是解剖规则与市场之间的差距，或是交易之误差，这两者对交易皆有重要的现实意义。

第 二 节

市场的相对均衡性

市场具有相对的均衡性，或者说具有均衡的相对性。若是有一天，谁证明了市场的绝对性，那么相对性就不具有价值了，但从现实来看，这是不可能的，因为人性从未变过，所有人都企图通过推动外界的波动，从中获取更多的利益，或借助外界的波动，从中获取利益。



一、市场天生的复杂性

交易者追求市场的确定性是一种本能，然而每一次技术变革，都使市场走向更为神秘的未知。专家们的研究不会让市场更简单，而是更复杂。因为人类所认识的世界从未改变过相对性，比如大家都确定是正确的东西，随着人类的认识和科技的进步，有些东西被反例证伪，未来社会的发展注定还是如此（还有许多

现在看来是正确的东西将被证伪)。



二、市场的相对性

市场具有相对性，因为市场是变化性的，而变化是相对的。

变化是相对的，不变也是相对的。在交易市场上，没有绝对的理论、规律，任何理论或规律只是在某些时段产生作用，而不是一直产生作用。相对均衡理论借鉴了概率论的理念，加入概率论的成分，丰富了理论的内涵。在交易市场上一定要用概率的思维来看问题、思考市场、研究市场，而不能用固定的、绝对的思维来研究市场，那样会走进死胡同。

证券市场上，永远是一部分人在赢另一部分人的钱，这不是赢家的错误，因为成为赢家是相对的，今天的赢家是 A，明天的赢家可能是 B。在这个市场上，没有绝对的朋友，只有相对的朋友，即便是“同道”，在一个市场中分配资源利益时，也难免产生博弈。

市场规律是相对的，赚钱与否也是相对的，没有确定的东西。



三、市场本身的相对均衡性

在证券市场的正常运行过程中，由于各种噪声和干扰的存在，价格的运行轨迹会不断变化，即存在非均衡现象。市场如果不能对非均衡现象进行补偿和修正，将会被替代或消亡。市场本身只是社会发展的一个工具，必须无条件服从某一个团体（国家或地区）的需求，否则就难以生存。比如中国在国民党时期就有

了证券交易所，后因为国民党败退，当时的交易所就关闭了，那个市场就死亡了。后来，中国共产党执政的政权需要更好地发展经济，新的证券交易市场便应运而生。从这一个案例来看，市场的存在也是需要特定环境的。证券交易市场的存在或消失，有其特定的要求，故市场的存在呈现出相对均衡的特征。外汇市场的存在也具有相对性，一个国家若改变其外汇政策，势必影响其变化。

现在国外有了新型的证券交易所，即一个国家的交易所收购了另一个国家的某一个交易所，这是一种新的发展形式，也是市场的本身在变化，变得更加复杂。从目前来看，中国存在多种形式的交易市场，及多种类型的交易所，比如内地的投资市场和香港市场是两个不同的市场，香港市场具有国际性，能吸引不同性质的资金参与，而内地市场则具有相对的封闭性，对国外资金的进出有一个限制性的条件。

对市场的理解必须与时俱进，毕竟不同历史阶段的理论对市场的认识是不一样的，而市场相对均衡理论则具有前瞻性和宽容性，能容纳更多的新理论，满足投资实务之需求。



四、均衡与非均衡的相对性

市场均衡理论的代表者，经济学家马歇尔在 1890 年出版了标志着新古典经济学形成的《经济学原理》一书，均衡思想从此占据了统治地位，成为经济学家研究的主要方法。

均衡理论假定市场会达到“力量的平衡”，或者没有内在“变革倾向”的一种状态，即达到均衡在西方经济学中，均衡是一个被广泛运用的概念。均衡一般指经济体系中，一个特定的经

济单位或经济变量在一系列经济力量的相互制约下，达到一种相对静止并保持不变的状态。与物体的运动一样，经济体系中一个特定的经济单位也同样受到来自不同方向的各种经济力量的制约。在微观经济分析中，市场均衡可以分为局部均衡和一般均衡。局部均衡是单个市场或部分市场的供求和价格之间的关系。一般均衡是一个经济社会中所有市场的供求和价格之间的关系。一般均衡假设各种商品的供求和价格都是相互影响的，一个市场的均衡只有在其他所有市场都达到均衡的情况下才能实现。

市场从未真正均衡过，只是存在相对的均衡状态。投资大师索罗斯对市场均衡理论表示异议并提出“非均衡”的概念。在实战中，索罗斯取得了巨额的回报，他用事实证明均衡理论的不足之处，或者说索罗斯证明了市场均衡理论的错误，至少在短期看来是错误的。

从2002年开始，经济学的研究对象从传统的经济人转向现实的社会人，从现实社会人角度出发的演化经济学、进化博弈理论等获得了迅速发展，学者的“理性回归”，让研究活动逐步迈向现实市场理论和博弈论的研究新时代。

第 三 节

相对的哲学

自然是绝对的，其他的东西是相对的，即便是我们当下以为正确的东西也是相对的。从现有的数据来看，人们对自然的认识

是相对正确的，而不是绝对正确的。比如，有一些科学观点被当时的科学家一致认为是正确的，但过了若干年后，后人证明了那是错误的。绝对的东西应该是真理，但没有人知道什么才是真理，因为我们的认知能力和判断能力无法知道绝对的东西，即便是一部分人认为是正确的真理，实质上也是相对的。



一、相对是相对的，哲学、科学或也是相对的

人类之所以搞一个“确定的”“肯定的”的东西出来，目的是为了更好地理解自然，利用自然。事实上，自然一直存在变化性，这是客观的现象，人类无须为此找出更多的理由来支撑自己的认识。

人们普遍喜欢用因果关系来看问题，即相关关系，实际上，在此之外，还存在相对关系。世界的变化是相对的，而不是绝对的，既存在相关关系，也存在相对关系。

相对哲学观是忠诚于现实与市场的哲学，即便如此，也是相对的观点，而不是确定的观点。随着人类科技进步，许多事件的确定性会更明显一些，但还会有许多东西存在相对性。比如相对论曾讲过光是最快的，但现在有科学家相信有比光更快的量能物质。或许随着人类的进步，对自然的认识会更深入一步，我们现在认为正确的东西在将来不一定是正确的。这是相对存在的，这一个假设已被多起案例证明。



二、路是正确的，事就是正确的

山上有一座庙，庙里有一个方丈和一个小和尚。

有一天，方丈给小和尚一个碗，让他到山下端一碗水上来。小和尚因为担心水洒出来，于是小心翼翼地紧盯着这碗水上山。可还没到半山腰，水就已经洒完了，连续几次都是这样，他只好如实禀报方丈。方丈听小和尚细说经过之后，告诉小和尚，上山的时候不要盯着碗里的水，不要指望一点水都不洒出来，以至于忽视了最应关注的山路，只要用心看路，将很小一部分精力放在水上就可以了。小和尚照此去做，果然成功地将大半碗水端了回来。

这个故事告诉我们一个道理：做事情一定要眼盯大的方向，不要理会小的波动。只要上山的路走对了，即使洒出一点水也没什么，任务最终还是可以完成的。把故事放到交易中，水就好似随机波动的价格，总是难以控制与驾驭，而上山的道路好似已形成的趋势，只要抓住交易的关键因素，走好路，交易就会做得成功。



三、人是正确的，世界就是正确的

一个牧师在想一个布道的主题，可一时又想不出来，而牧师的小孩想要牧师陪他去玩，牧师为了敷衍他，把一张地图撕成碎片，然后对他说，只要把这些碎片拼成一张地图，就带他去玩。过了一会儿，牧师的小孩就把地图拼好了，牧师好奇地问：“你是怎样拼好的？”小孩说：“地图的背后有一个人，我是根据人来拼的，若是人拼对了，那么地图就是对的。”牧师听完之后笑了，他想到了布道的主题，即“人若是正确的，世界就是正确的”。然后带着他的小孩去玩了。

相对而言，任何真理（哲理）都是相对性与绝对性的统一。

第四节

市场相对论的应用

市场相对论的应用将为交易者创造应有的价值，大体上有以下五点：



一、思想应用：正确认识市场和自己

交易者追求“市场的确定性”是一种天生的本能，这种本能有可能引导交易者走向陷阱，或走到没有意义的路上，而市场相对论有助于交易者停止没有意义的行为。比如当交易者认识到市场没有确定性之后，便不会强求自己去解决那些以为有正解而实际上无正解的问题。



二、心理应用：不再害怕与幻

交易者最容易犯的错误是因为害怕而止损，因为幻想而买入，当他们学习了市场相对论之后，或许会有效减少这两种错误。

当交易者正确应用市场相对论时，便会知道，未来无须害怕，也无须幻想，因为市场在未来仍然像过去一样“变幻不定地波动”。

交易不是以付出的多少来确定回报的，而是以“正确”来给予相应的补偿。领悟市场相对论之后，便会对市场无害怕之感，亦无希望之感，而是达到心理上的均衡状态，即达到“没有感觉”地赚钱的状态。

交易者只要能亲历数场战役，就能感受到市场没有什么可怕的，一切变化皆在市场相对论之内。



三、道理相通：可用于交易之外

一般的交易理论只适用于交易，而市场相对论却可以用到交易之外的事情，比如实业投资等。市场相对论可以帮助企业家正确地做出决策，以当前事务为前提，及时布局未来。市场相对论能应用于实业投资是因为市场相对论把实业投资纳入研究范围。证券交易市场不只是金钱的纯粹对赌，毕竟价格的波动还有企业价值的影响因素，比如巴菲特对企业价值的研究比较深透一些，采取了相匹配的策略，取得了骄人的成绩，他的所作所为是可以根据市场相对均衡论来解释的。

在市场相对论看来，一切与金钱有关的市场原理都是相似的，只是表现形式不一样而已。故市场相对论不仅可用于股票交易，还可以应用到期货交易、外汇交易、实业投资、风险投资等经济实务之中去。



四、持久必胜：用相对优势可以赚到足够的钱

在一个相对均衡的市场中，企图拥有绝对优势的工具（机会），然后获取暴利，这是很难的事情。期望用市场上最优策略

（最优模式）在相对均衡的市场上套利，是不切实际的（短期有可能，长期很难）。

巴菲特是相对优势的忠实运用者，他坚持了很多年，终成世界股神。李嘉诚也是运用相对优势策略的代表（实业投资领域），他的决策并没有特别之处，只不过比绝大多数人更有优势一点点。比如他最近 30 年的投资主要是地产、港口，从结果来看，他的投资是正确的，是历史的趋势成就了他，他正好站在历史最有利的地方，“时势造英雄”。



五、顺势而为：不断地修正自己的思维和行为

一切皆在变化，包括市场相对论本身。市场相对论是围绕市场变化而变化的理论，故用市场相对论的交易者应该不断地修正自己。交易者要适应新市场、新形势，跟上市场变化的发展需要。

交易者要根据市场变化不断地修正交易，如此方能使交易持续处在相对有利的位置上，这是取得盈利的关键。在执行交易指令时，应持续地忠实于当下的判断，无论之前的指令看上去是多么的正确，也应以当下的判断为第一指令，并百分百执行，切不可心存侥幸或幻想。

交易者要清醒地认识到，修正是让交易者继续保持相对优势的基本要求，谁不因势而修正，谁将被历史淘汰。

交易者在应用市场相对论时，一定要把这五点用好、用活，若能做到极致，将获得持久的回报。

第 五 节

用相对思维看市场

多数交易者看待市场的思维有“因果关系”的倾向，即便没有关系，也要为它们找到一对因果关系，以此来满足自己的“正确性”逻辑思维的心理需求。事实上，用因果关系的绝对思维来看市场存在片面性，据此交易的结果是不确定的，存在相对性。

比如人们常说“天量天价，地量地价”，实际上并非如此。天量是指日换手率超过 30% 的成交量，有兴趣的投资者可以看一下证券市场上单日换手率超过 30% 的情况，后期有没有出现过更高价格？答案是肯定的。所以，天量天价是相对的，而不是绝对的关系。接着我们看一下“地量地价”。如果换手率低于 0.5% 是地量，那么出现地量之后会不会出现更低的价格呢？答案也是肯定的。此现象可以说明“天价天量，地量地价”的逻辑是绝对的，而不是相对的关系。

重组概念股一定上涨吗？答案是否定的。人们知道重组股若重组成功，多半会有较好的表现，所以投资者喜欢去关注重组概念的公司。事实上，重组股不一定上涨，即便有重组信息出来的公司，也存在重组失败的可能性。比如 2014 年，数十只重组股失败（被否），这说明重组概念股未必会上涨。交易者一定要清晰地认识到重组概念股能否上涨与重组的性质有很大的相关关系，若用因果关系来分析重组概念股，结果将存在相对的不确定

性，据此交易存在一定的风险。

大盘蓝筹股很难上涨吗？在某些阶段，大盘蓝筹股很难上涨是一种普遍性现象，但是，在某些阶段会出现异常现象，即大盘蓝筹股上涨，小盘股不上涨。所以，不能用固化思维看市场历史现象。

市场是相对的，那么一切变化或存在的东西均可以用相对逻辑来解释其存在的意义。

现在证券市场上，“确定性”最高的东西有两种，一是资金驱动价格，二是业绩驱动价格。有些人认为，即便是垃圾，只要有资金驱动，也能飞上天。在某些时候确实会出现这种现象，但是根据对赌逻辑来看，光靠钱是无法决定市场整体方向的。虽然场内资金增加的话，价格上涨概率较大，但是无法确定什么板块的股票会上涨，也就是说，整体上会上涨，但是无法确定某一个板块一定会上涨，即资金无法驱动所有的交易品种上涨，因为资金是相对的多，而不是绝对的多。

用因果关系看问题的人，往往会把一件事情的形成解剖成若干“因素”，然后拼凑出“因果”关系。比如认为是资金驱动价格运行，于是寻找大量的数据来证明这一种逻辑的正确性。

用相对思维来思考的人，往往是根据概率或对比等工具来看问题的，而不是确定性的因果关系。相对思维并不完全否认因果思维的存在价值，甚至在某一些时候认为因果关系具有极高的存在价值和利用价值。

相对思维初看有一些乱，若深入了解，将会发现相对思维更科学，更具逻辑性和较高的使用价值。

第 六 节

相对优势的思想

据相对优势行动的思想是本书的核心思想之一，只要应用好这一点，交易者必有所得。相对优势思想不仅可用于交易，也可用于其他事务上，比如博弈、下棋、投资、经营、销售等，它能引导人们做出正确的决策，采取最有利的行动。

补偿论认为，谁拥有相对优势，谁就将在特定的位置取得胜利，获得相应利益的补偿。许多成功者之所以成功，就是因为他具有相对优势之后，自然补偿给他相应的能量。据此，我们可以假定，当一个交易者拥有相对优势时，持久交易下去，必定会取得成功。



一、抓住本质

看问题要抓住本质。在交易实战中，如何看趋势？如何看 K 线？如何看基本面？这些问题是交易者要面对的基本问题。对于这些问题，交易者若追求精确答案，会搞得自己很累，最后还不一定能得出正确的答案，若根据相对优势来研究问题，问题就比较简单了。比如看 K 线，只看裸 K 就足够了。为什么这样讲呢？理由是，只要价格相对强势，就是具有了局部的相对优势，市场交易的关键因素是价格，不懂价格就不懂相对优势。价格已经告

诉交易者许多信息了，只是许多人不知道而已，交易者若知道了价格的秘密，就具有了相对优势。



二、在对的地方努力

交易者只有在相对优势上下功夫而不是在相对弱势上下功夫时，才能让相对优势发挥优势效能。比如，有些交易者可以在自己擅长的“价值投资”领域努力，建立自己的相对优势，而有些交易者可以在自己擅长的“价格投机”领域努力，建立自己的相对优势。

若是读者在购买本书并认真学习之后，仍然不能从证券市场中赚钱，那么我建议他退出证券交易市场，去做他现在具有相对优势的事情，到他拥有相对优势的地方获取利益。



三、赢在思想

根据正常的补偿逻辑来看，具有相对优势的人，未来将得到相应的优势补偿。所以，交易者应该在某一点上建立自己的相对优势，否则很难持续稳定地从证券市场中获取回报。

交易者若能很快从市场中发现有利的机会，他就具有整体的相对优势。交易者的盈利若是来自相对优势的补偿，那么未来再次盈利是大概率事件，当他不断地复制这一种模式，势必将成为市场中的成功者。

从表面上看，交易者的成功是市场恩赐的结果，实际上，交易者的成功关键在于拥有正确的思想，正确的思维和行动，看透了市场，抓住了机会。

第七节

相对买卖点

交易者应该追求相对的买卖点，而不是绝对的买卖点。相对买点是买入之后，多数情况下会出现一定幅度上涨的买点。绝对买点是一买入就上涨的买点，这种买点是许多人渴望找到的，但从现实来看，这相当困难。



一、相对买点

相对买点有时是一个对策性买点，有时是一个标准化的买点，比如跳空买点、突破买点、涨停买点，等等。

在交易中，交易者只要持有相对买点的思想，技术达到一定的层次之后，从证券市场中赚钱就将是小事一件。交易者的技术不断提升，最后必然能跑赢 90% 的交易者，这是大概率事件。爬过山的人都知道一个事实，最后能爬上山顶的人并不是开始速度最快的人，而是不断向目标前进的人。只要坚持复制正确的行为，即便短暂停顿，也不影响交易者最后超越大多数人。



二、相对买卖点与绝对买卖点比较

1. 心态比较

交易者用相对买点交易后，在实战交易中，心态会相对好一些，不会因错过机会而心痛或后悔，能够心态平和。绝对买点的追求者，会因为买入不上涨而郁闷或懊恼，也会因为买入快速上涨而目空一切，轻视他人。

2. 主动权比较

相对买卖点让交易者拥有更多的自主权，而绝对交易者往往容易走入死胡同，要么赚很多钱，要么死得很惨。相对买卖点的机会比较多，而绝对买卖点的机会相对比较少。

3. 要求比较

相对买卖点的把握要求低一些，而绝对买卖点的把握要求较高，普通交易者较难把握。

4. 时机比较

相对买卖点秉持有放有收的思想，让交易成为快乐的事情，而不是拿命相赌的事情；而绝对买卖点追求精确，追求速战速决，“快、准、狠”是信奉者的座右铭。

5. 思想比较

相对交易者并不认为某个位置的股票一定上涨或是一定下跌，即便是遭遇极大利空的股票，也不一定会暴跌。当然，相对交易者对有极大利空的股票也会有所反应，在未来或有一个趋势性的下跌，但是短期内不是致命的。对于绝对交易者来讲，他们

很在意短期内的价格波动。许多追求绝对买卖点的交易者，不断地止损，买涨杀跌，忙得很，账户的市值却没有明显的表现，甚至在某一些时候出现较大的亏损，这样的交易不是理想的交易。

交易者不管持什么思想来交易，都一定要明白交易的目的是什么，不要把绝对买卖点当成目标，应该把绝对收益当成目标，如此才能不断地调整自己，直至达到理想的状态。

相对交易者不应该有自己的情感，一切行为应该遵循市场本身的发展规律。

第 八 节

欲市场之所欲

市场是交易者的衣食父母，要永远尊重市场，随市场之欲而行。

如果一定要从事交易事业，那么交易者要做到一点，即“欲市场之所欲，而非欲己之所欲”，否则难有作为。何谓“欲市场之所欲，而非欲己之所欲”？即交易者在交易中，要客观地看待市场的变化，顺应市场的趋势，而不能先入为主，以“我”为中心，将自己的主观意识凌驾于市场之上。这一观念说起来简单，做起来难。



一、保持平衡，自我修正

市场是唯一的老大，投资者要永远听从市场的指令。听从市场的最好表现是修正。与市场保持平衡，这是修正的基本功能。

当下市场是核心，交易者要“听话”。若是当下亏损了，说明买入的方向有错误，应该反过来思考；若是卖出之后上涨，说明卖出的方向有错误，也应该反过来思考。有些人一时获取了巨额的回报，便自以为是，目空一切，他们多半在惨败之后才会感悟到平衡的艺术——与市场同行，即为平衡。



二、有所为，有所不为

赢家秘诀：有所为，有所不为。

交易市场上没有差不多的结果，只有赚钱的结果和不赚钱的结果。换言之，交易市场要么是交易者的金库，要么是交易者的梦魇。从情理上讲，交易者当然希望交易市场成为自家的金库了，但从理性的角度（历史数据）看，交易市场其实就是许多人的“消费市场”。



三、宁静致远，顺其自然

在交易时，不要受外界的影响，若不断受到外界的影响，则难有作为。作为职业交易员，在交易时应尽量独处一室，禁止没有意义的行为。

许多初级水平的交易者，没有禁忌、自以为是，很难升级自

己的心境。若不能从心境上提升自己，学习再多的技术也是枉然。武功的最高境界是“手中无剑，心中有剑”。交易者若能修炼到此等境界，或许就找到了交易的圣杯，达到不出手则已，出手必赚的境界。

在牛市中，交易者不交易（空仓）一定会很痛苦；若在熊市中，交易者不交易一定会很喜悦。从心理上讲，若是交易者能在空仓时无喜无悲，他的心才是宁静的。

交易者若不管是在牛市还是在熊市，无论满仓还是空仓，在心理上没有波动，则为静。但通常交易者很难过这关，如果过关了，再向更高的心境前进，离达到顺其自然、“欲市场之所欲”的境界，就不是很远了。



四、正人正念，正行正果

人的行为是欲望的直接表现，是思维的反映，是达成目的的实际行动。若与市场同步，保持平衡，交易者的行动需要遵循以下法则：一是正确判断市场大势和热点，并做出正确的决策，不人云亦云。二是要求对市场变化的判断成功率达到 70% 以上（这是非常重要的一点）。三是拥有一流的执行力，面临不利形势时，要有壮士断腕的勇气，能坚决果断止损；在形势有利时，要有全力以赴、毕其功于一役的胆量。四是有交易信念，对自己的判断和交易方法有绝对的信任，不受外界的影响。

许多人想要的是正果，即有效率的回报，但有些人得到了正果，有些人没有得到。产生这种现象的主要原因是什么呢？是失败者的行为有问题，或观念有问题，因此才没有达到理想的预期效果。



五、无所畏惧，因有所惧

在交易场上，未成功者，自以为是者多；已成功者，谨慎者多。谨慎的人是无所畏惧的，因为他经历过许多残酷的较量，他知道哪些时候要谨慎，哪些时候要激进。他的大脑和许多普通人的大脑是不一样的，总是在别人放弃的时候看到机会，在别人疯狂的时候看到风险。经历多了，对涨跌也就无所谓了，涨跌在他眼里就如天气一样，都只是一种自然现象。



六、害怕的原因是什么

据观察，交易者的主观意识是比较强烈的，在交易市场中，害怕是因为交易者对自己的交易行为有所担心，之所以担心，或许是因为他知道自己是在赌博，或许是因为他不知道为什么交易。

交易者若有害怕感，则离成功的目标还有很远的路要走，只有超越本能的恐惧感，才能到达交易的圣殿。



七、唯一出路，自我修正

交易者想不断地向市场索取利益，没有完善自己，最后难免会出错。成功的交易者，不计较一时一地的得失，而是全面地提升，期望获取持久的成功。在技术研究和实战交易上不断付出、不断进步，这是迈向成功的唯一出路。

交易者的行为要符合客观规律，减少主观意识，顺其自然；

要重视过程，以市场变化为中心，市场给机会即行，无机会即止。

第九节

价格波动有规律

价格的波动存在规律，这个规律是相对的、概率性的。价格的变化分为随机性变化和规律性变化。在对变化的研究中，最有名的理论是布朗运动、维纳过程、马尔科夫过程、分数布朗运动，等等。



一、价格呈现有规律的波动

价格运行有没有规律？

经济学家马歇尔认为，价格运行是有规律的，他的依据是市场均衡理论，即当供给大于需求时，价格向下运行；当需求大于供给时，价格向上运行。

索罗斯认为，价格运行是没有规律的，他的依据是市场非均衡理论。

从市场现实出发，价格在某一段时间是有运行规律的，在某一段时间是没有运行规律的。举个例子：假设世界咖啡的总产量上升，咖啡价格应该下降，这是符合市场均衡理论的现象，但是

期货市场上的咖啡价格未必下跌，这是符合市场非均衡理论的。不管世界上咖啡的总产量是上升还是下降，星巴克咖啡的销售价格是不变的（至少是短期内不变）。这里又出现一个问题，星巴克的股票与世界咖啡价格的波动有没有直接的关系？哈佛大学经济学博士纳瓦罗为此写了一本书——《如果巴西下雨就买星巴克股票》。为什么巴西下雨就要买星巴克股票？他的观点是：巴西下雨—咖啡豆丰收—咖啡豆价格下跌—星巴克成本降低—星巴克利润增加—股价上扬。看似简单的推理，却折射出股票市场内在的逻辑。



二、交易市场中的价格规律

交易市场中的价格运行规律，从长期的角度来看是均衡的，即价格围绕价值波动；中短期呈现出非均衡特征；中期围绕趋势波动；短周期复杂多变，无法确定。

交易市场中，交易标的短期的价格波动是无规律的，难以判断，但投机者最想要的是，标的物能在短期内出现有利于他的现象（上涨现象或下跌现象），这是很有难度的，若是很容易的话，那他就可以成为世界首富了。



三、收购重组影响价格的波动

用简单的逻辑来看，只要标的公司能在未来增长，价格总会有所表现。

从某一种角度来看，公司本身是一种“商品”，公司产生的现金价值越多，股价就会表现得越好。善于经营的公司，会充分

发挥公司的潜能，以收购重组的方式，快速发展，这是实现价值的一种途径。现在，国内外不少上市公司都在走这一条“发财”的路。

收购重组的成功与否是由人才决定的，只有优势的管理团队，才有可能实现“更多的优质收购”，实现更大的价值。前些年做得好的公司是山东黄金，现在做得好的公司也有不少，可以作为投资关注的重点。

据有关人士统计，世界上通过并购重组成功地实现价值增长的企业不足 30%，说明并购重组存在一些“技巧”。从某种角度看，收购重组水平较高的管理团队，公司未来的股价会有较好的表现。从这两点来看，“并购重组”是一个动态的标准，对价格趋势的影响存在不确定性。



四、经营能力影响价格波动

假设能准确预测上市公司的业绩，那么就可以追击“最有效率的公司”，收获财富。

经营能力好，业绩好，股票价格也会有所表现。从长远的角度来看，市场有一个规律：公司的总市值是与公司总资产及经营能力是分不开的，若一家公司的业绩非常好，价格向上是大概率事件。比如 2012 年前，贵州茅台一直被看好，因为该公司的产品毛利润非常高，且销售量非常大，具有垄断性，拥有这样产品的公司，当然可以看好。

国内民企做到 100 强的公司，经营能力应该比较强的，比如娃哈哈、百度、腾讯、阿里等，它们的价格（总市值）已经反映出来了。笔者据此推荐过相应的公司，比如格力地产。格力

地产的前身是海星科技，后来珠海格力集团入主，置入格力集团旗下的优质资产，实现转型。当时看好格力地产的原因有两点，一是格力的品牌，二是当时的地产行业仍然向好。一家投资公司若有眼光做好一个品牌，就可能做出更多的好品牌。格力集团能把格力电器做成世界性的大品牌，相信他们也能把格力地产做好。

业绩是可以预测的。现在有一些软件，把公司的管理团队、经营能力作为“价值指标”，这是有价值的假设方案。

机会在没来前，市场已告知，机会埋伏其中，只需要等待收割的时机即可。

第十节

价格在未来继续波动

价格波动是市场永恒的特征，只要是交易市场就会有波动。多年前，老摩根说了一句话：“市场在未来继续波动。”这句话道出了市场的本质。这个市场不管有哪些人在玩，资金结构如何，占主导地位的是谁，表面看起来如何成熟，都无法改变价格波动这一本质特征，唯一能改变的是波动方式。



一、未来继续波动

价格在未来是怎样变化的？答案是继续波动，一部分是有规

律的波动，一部分是无规律的波动。价值理论认为，价格围绕价值波动，价格低于价值之时，就是买入之时；价值回归之时，就是卖出之时。趋势理论认为，价格围绕趋势波动，当趋势向上时，他们假设价格向上，当趋势向下时，他们假设价格向下。

价格未来的波动只有三种，即向上、向下、震荡，但是以何种方式运行，没有人能准确判断，不过中级别的波动存在一些相对的规律。



二、中级别的波动开始

市场运行到一定的位置之后，中级别波动的机会就将来临。以上证为例，幅度超过 30% 的波动，可以归为中级别的波动。

当指数在低位（相对低位）久盘时（超过 12 个月），往往会迎来一次（或多次）中级别的上涨。比如 2013 年 6 月至 2014 年 7 月，上证指数在 1800 ~ 2200 点之间，来回震荡长达 13 个月，当上证指数突破 2270 点之后，指数一路向上，出现了大约 50% 的上涨，涨到 3200 点。

当指数在 12 个月内跌幅超过 50% 时，指数将在未来 12 个月出现一次（或多次）中级别波动的机会。比如 2008 年，经过一年熊市的洗礼之后，2009 年出现了一次较大的机会，2011 年再次出现较好的中级波动机会。



三、中级别的趋势何时结束

市场的趋势最终会以何种形式结束，谁也无法预料，唯一能够预料的就是，所有的上涨行情都会遇到调整，所有的下跌行情

都会遇到反弹。比如，当行情向上时，15 天内不创新高了，就有可能是多头行情结束了；或当行情向下时，15 天内不创新低了，就有可能是空头行情结束了。若是一只股票半年内上涨超过 100%，15 天内不再创新高了，就很可能是多头趋势结束了。同理，若是一只股票半年内下跌超过 50%，15 天内不再创新低了，就很可能是空头趋势结束了。这仅是假设，实战时还需参考更多的条件进行综合判断。



四、看不懂的东西

总市值非常大的公司，其股价通常会上涨比较缓慢，但是市场会用它的方式告诉我们，这一种认识是不完全对的。比如安邦保险投资 120 亿元购买民生银行的股份，成为第一大股东，这导致了民生银行股价飙升。正常来讲，小公司的成长性比较好，出现幅度较大的上涨是能理解的，而大公司市盈率超过 30 倍之后还大涨，是不容易理解的，特别是一些产能过剩的行业中的大公司。



五、价格的波动特征

价格的波动呈现不一样的波动状态，比如激烈波动、缓慢波动、趋势性波动、脉冲式波动，等等。价格波动有大级别的波动（大于 100%）、中级别的波动（30% 以上）、中小级别的波动（低于 30%）。从历史来看，市场在绝大多数时间的价格波动呈现中小级别的波动。



六、价格波动的原因

价格之所以会产生波动，原因是不同的市场参与者判断的根据是不同的。价格波动是由“特定的法则”决定的。比如投机大师江恩，他认为自己发现了价格波动法则，使他能精准地确定某些位置，在这些位置，市场的价格将在给定的时间内上升或下降。江恩认为价格起伏的原因是受波动法则影响，而不是政策面或基本面，他认为由于波动法则的存在，价格的波动早已确定，只是看我们有没有发现的能力。他认为在股票市场和期货市场的价格起伏中呈现周期性循环，并根据这种现象得出结论：自然法则是市场运动的基础。

市场的另一种观点是，市场价格是由供求关系的不平衡导致的，当需求大于供给时，价格上升；当需求小于供给时，价格下降；当需求等于供给时，价格变化很小。

还有一种观点是，价格的波动是由市场参与者的心理预期所决定的，当市场参与者预期未来需求增大时，价格上涨；当市场参与者预期未来需求降低时，价格则下跌。

总之，不同的时候、不同的市场参与者对价格的波动有不同的看法。

预测价格是很难的事情，若是无利益得失，回答别人的最好说辞是：“价格在未来继续波动。”这句话是绝对正确的，无人可以推翻。

第十一节

价格上涨的直接原因

影响价格波动的因素看似较多，比如事件驱动、资本驱动、政策驱动、自然驱动等，实际上，驱动价格上涨的因素只有两个：一是业绩驱动，二是资金驱动。其他驱动因素导致的价格波动，无一不是这两个因素的单一变形，或是多因素变形，或受这两种因素的影响。

资金驱动价格上涨，即有资金流入，价格就会上涨，这一种分析方法非常直接，主要关注资金的流向；业绩驱动则看公司现在的业绩和未来的业绩情况，若未来的业绩预期向好就值得持有，否则就要寻找更好业绩的标的。交易者在决策时，一定要把这两个因素把握好，做深入的研究，才不会出现盲目的交易。



一、价格上涨来自资金驱动

短线交易，做多时没有资金流入就是风险，有资金源源不断地流入就是机会。因为没有新资金流入，短期的波动难有确定性。若有资金源源不断地流入，即便是“垃圾股”，价格也会上涨。

价格上涨的直接原因是有新钱（增量资金或称场外资金）买入。只要有新钱持续不断地大量买入，价格自然会上涨，这是

简单的道理，但要判断有没有新钱买入、何时介入，则是一门艺术。

在直接上涨的问题上，无须投入更多的分析，有新钱流入就会上涨，此时，一切分析技术理论都没有多大的作用，市场只看钱的态度，而不是理论的态度。

在牛市时，不管经济实体如何，只要有新钱源源不断地流入，市场就会一路向上，一直涨到无新钱流入为止。在熊市时，不管经济实体如何，只要无新钱流入，市场就会一路震荡向下，甚至有可能加速下跌。这是证券市场的常态，未来依然如此。

回顾市场，我们发现，所有的大行情都很类似，一是需要有“新鲜血液”（增量资金）进场，二是政策面相对偏暖。如果一个市场同时具备这两个条件，未来赚钱的概率会大增。如果有新资金推动，行情往往更容易判断一些。



二、资金驱动价格上涨的数据

笔者在《跳空追击》中讲过“涨也货币，跌也货币”，阐明货币的“性质”变化，将影响市场价格的波动。下面列一些数据，可以明显看出资金对价格的影响。

1. 资金驱动价格上涨

上证指数在 1993 年曾达到 1400 多点，由于市场缺钱，指数在 1996 年一度回到了 500 点。管理层针对这一因素下发文件要求大规模发展证券市场，其后央行在 1996 年 5 月 1 日、8 月 22 日两度降息，在各种因素的配合下，股指一路反弹，涨至 1500 点之上。

2. 资金调控加注资

2008年10月28日，沪指已经跌到了1664点。11月10日，国家推出了空前的4万亿元投资计划。大量的资金注入，激活了市场，掀起了一波小牛市，沪指也从1664点一路涨到了3478点。这是中国证券历史上首次出现大规模的“救市”行动。

3. 有资金就有任性

盘子很大（市值很大）的股票是很难上涨的，但若有超级大资金流入，再大的盘子也不是问题。比如中国人寿，总市值达到7000亿元时，要涨停也是分分钟的事情。再比如安邦保险买入中国民生银行，总投资超过120亿元，让民生银行这样的大市值标的，一样可以翻番。

由此可见，在交易市场，有足够多的钱就有一切，这是“上涨的真谛”，也是所有的大资金者相信的“真谛”，国家也相信这一点。股市行情最后的动力一定是来自资金，没有资金的利好只是概念、骗术，只有真正流入新资金，市场才会繁荣兴旺。



三、市场主流资金

涨跌最终还是由资金决定的，资金的流向和节奏决定了市场的波动，决定了股指的涨跌；资金的去留决定了板块、热点行情的更迭，以及个股的机会。市场主流资金流向哪里，哪里就会成为热点，或者，哪里是热点，哪里就是主流资金流入的方向。

战略性的资本、资金，更倾向于从产业价值、趋势性价值等角度考虑问题而做出交易决策。比如巴菲特管理的资金，就是从价值的角度考虑交易标的价值。

政策性资金的目的往往难以看清楚，这类资金主要是为了维护市场的稳定性，不排除短期“操纵”市场的可能性。



四、如何看透主流资金的意图

谁能洞察主力资金的意图，谁就能在市场的波动机会中稳定赚取金钱。

1. 流量指标软件

现在国内有些公司在销售资金流向指标软件，看上去有些用处，至于有多大的价值，暂时无法评论。

2. 与资金有关的指标

与资金有关的指标主要有量比指标、OBV、市场比、换手率、成交量、成交金额、资金驱动力、资金博弈、筹码等。有一些交易者据此综合判断市场资金的流向，在交易中取得了一定的成效。

3. 从大资金的角度思考问题

从大资金的角度看市场，交易者会有更多发现，看得远就能赚得多。

4. 从信息中搜索主流资金的意图

热点板块的形成与某些重要信息是相关的，比如政策方针的变化将影响主流资金的行为，这一点值得深入研究。



五、赚钱机器的核心指标

打造赚钱机器，快速“复制”出更多的金钱，这是许多交

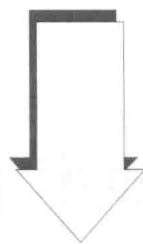
易者的想法。如果要打造一台赚钱机器，交易者需要做哪些研究呢？

打造赚钱机器的主要难点在于把握市场价格驱动的主要因素，比如业绩预期、资金流向等。如果谁破解了价格波动的主要因素，准确判断出资金的流向，谁就可以从中获取利益。国内投资者在这方面做出了努力，比如发明了资金流、资金流指标、量能指标等理论或指标。

市场中存在着一种暴利的投资策略，即在暴利的行业中跟随主流资金买入。不过这种机会比较少，需要交易者具有一定的耐性，否则较难获利。这一策略是基于资本资金与游资的战略结合点而总结出来的。

交易者一定要清楚地意识到，交易的目的是为了赚钱，而不是其他。若能把握住市场最本质的东西、最直接的东西，做到最好，赚钱的目的就有望实现。若能把资金的流向研究透，在市场中获取利润是很容易的事。交易者只要攻克“资金波动的规律”，就可以在未来获取意想不到的交易成果。这是提升交易成功效率的捷径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



趋势篇

- 趋势是概率事件
- 趋势的形成与关键点
- 趋势的误差性
- 趋势的延伸性
- 趋势的运行规律
- 时间判断价格的强弱
- 两点识趋势
- 热点是大风口
- 势不可当的力量
- 相对优势策略

第一节

趋势是概率事件

趋势的产生、发展、终结是利益各方参与博弈的结果，也是各方博弈较量的外在表现形式。趋势决定了当前的利益，也影响今后利益的分配。

趋势产生的本质原因、趋势的惯性、趋势的反转过程，正确理解这三者之间的关系是一个专业交易者必备的基本功，否则很难以交易为生。



一、认识趋势

1. 趋势是“自然规律”

市场的趋势实际上受到背后的基本面因素、供求关系制约，有其深刻的内在原因和客观性。

趋势是在我们认识它之前就已经存在的自然规律，趋势一旦形成，便具有强大的力量，它会“自我加强”。这便是市场中常见的“强者恒强，弱者恒弱”的现象的本质因素。

2. 趋势的变化有规律

趋势的形成与转变在不同的市场背景下会有不同的模式，但总体上会有一些共性，比如每一轮趋势的形成和转变都有前奏

期。据传，古希腊最伟大的哲学家苏格拉底的老婆是有名的悍妇。有一天，余怒未消的妻子从楼上向正准备出门的苏格拉底泼了一盆水。苏格拉底头也不回，抹了一把脸，说了一句富有哲理的话：“我早知道，雷霆之后必有暴雨。”前奏正如同苏格拉底所讲的“雷霆”，而后出现的趋势则是雷霆之后的“暴雨”，是一前一后的两个必然事件。

3. 影响趋势变化的关键因素

趋势的产生以及变化由多种因素导致，对此进行分析，我们就能发现趋势产生、发展、成形的内在规律。在这当中，寻找并分析“变”与“不变”的因素，是判断出趋势的重要基础条件。美国两位学者斯坦利和丹科对不同行业利润变化进行研究时，大量使用了“因素分析”的方法，我们若以丰富的实战经验为基础，再借鉴“因素分析法”进行深入分析，必能找到影响变化的关键因素，发现事物的最新发展动向。



二、趋势的三个阶段——趋势是如何运行的

趋势一旦形成，短期内很难改变，价格会沿着市场趋势的原有方向向前运动，直到出现某种原因，导致趋势发生转变。

1. 趋势的产生

趋势反映了事物发展的动向，它本身是一种事实。同时，它作为事实又具有特殊性——它更多地表现为人们依靠主观努力去发现的带有规律性的事实，既包括人们对已发生的事实之间的规律的认识，也包括人们依据经验和理论对今后可能发生的事实的预测。

市场成本是趋势产生的基础，市场中的趋势之所以能够维持，是因为市场成本的推动力，比如在上升趋势里，市场的成本是逐渐上升的。

2. 趋势发展的持续性

趋势的发展本身包括两个方面：一是可预见的，二是不可预见的。有时，得出“不可预见”的结论比较难。充分判断这种具有“不确定”特性的趋势，是准确全面地理解各领域信息所必需的，对正确判断趋势的持续发展有特定的价值。

3. 趋势发展的转折性

一种趋势的终结，必将产生新的趋势。趋势的反转极少是一日形成的，大多数时候，价格要形成一种新趋势，往往需要相当长的时间。

(1) 市场趋势单日反转。

市场趋势单日反转的情况也不是没有，但在大多数时候，市场转势都有一个过程。对一些特殊的市场走势，以及偶发的趋势突然逆转的情况，我们要以一种理性的思维、目光和态度对待，而不是整天忧心忡忡。

(2) 趋势转变是介入的好时机。

趋势转变即拐点，是介入的好时机。当价格在高位支撑不住，大量抛盘像早有预谋似地涌出，取而代之是自由落体时，是做空的较好时机。当价格在低位遇到强大的利好消息，大量的买盘涌入，价格如猛虎出山一样快速上涨时，是做多的好时机。



三、实战把握的难度——怎样利用趋势盈利

判断与追随趋势是技术分析的目的，实战时需要用心才能有

所收获。

1. 错误地认识趋势

交易者多数有自负的倾向，看涨时有看涨的理由，看跌时有看跌的理由，但结果最后还是要由市场来决定，涨了就是涨，跌了就是跌。

交易游戏的市场，赚钱的永远是少数人，即多数人看错、被骗，这是大概率事件。

2. 对金钱得失的在意影响了正确的判断

交易者往往容易因为金钱的得失产生心理上的波动，这种情绪波动会刺激交易者的大脑，进而影响交易者发挥大脑的最佳效能。

3. 情绪的波动影响对趋势的把握

交易者对市场变化莫测的走势充满惊恐，被自己虚妄的想象、莫名的情绪所困扰和折磨，对市场运动缺乏起码的常识和理性分析能力，这对他的交易决策造成了严重的破坏，势必影响他的交易绩效。

4. 初学者以把握持续趋势为准

趋势转折时的变化非常复杂，多数投资者不会把握。建议亏损的投资者或初学者只做一种交易，即持续形态的个股，切忌去交易转折个股（光是这一条，就会改变许多交易者的投资命运）。交易者要先通过趋势的持续性规律赚到钱之后，再去学习转折点交易。

5. 预期未来的洞察力

高级的趋势判断法，可以从根本上去判断趋势的本质，从初

露苗头的事实中发现对历史进程起推动作用的因素，从而科学地判断出趋势未来的发展，及时做出最有利的决策。

理论与实践并举，才能快速进步。

第 二 节

趋势的形成与关键点

正确理解概念的本质是非常重要的事情，因为交易者会根据他所理解的概念去交易。比如“价值投资”这个概念，许多人并没正确地理解，在实战中，许多投资者并不是在进行“价值投资”，而是进行“价值赌博”。在投资行业，人们对趋势的定义是不一样的，当然理解也就不一样了，这不是个例，而是具有普遍性。从市场出发，我们可以把趋势解剖成几个阶段，这便于我们更好地理解趋势。



一、趋势的几个阶段

趋势的几个阶段：萌芽、形成、加速、成熟、衰退。

- (1) 萌芽阶段：逐步爬升，出现第一波上升；
- (2) 形成阶段：强势震荡，进行整理，趋势形成，随着不断换手，趋势不断延续；
- (3) 加速阶段：在各项条件满足后，机会出现，趋势进入

加速阶段，此时是从量变到质变的飞跃过程，进入高峰的冲刺，达到顶峰；

(4) 成熟阶段：经历短暂冲刺后，因无新的力量推动，趋势将面临停顿，或位于高位震荡；

(5) 衰退阶段：原有力量形成的趋势运行一个阶段后，被新的力量替代，此后辉煌不再，甚至有可能出现断崖式下跌，接着进行一定程度的抵抗，再下跌一段，此时衰退将不可避免。

趋势经历5个阶段的变化，循环不止，其变化实质离不开多空演变互换的原理，即多方趋势和空方趋势的不断反复演变。上面讲述的是上涨趋势的全过程，反过来，就是下跌趋势的全过程。

通过上述分析，交易者对趋势的产生有了基本的认识，这一些重要的推论来源于对交易问题的深入分析与思考。



二、趋势不可逆转

真正的趋势若形成将是无法逆转的形势，此形势不是人为所致，比如天气的温度趋势，这是由自然而然的力量驱动的。交易者应该寻找类似这一种真正的趋势性机会，而不是“自以为是”的机会，也不是“漂亮形态”的机会。依靠趋势力量投资的投资者有巴菲特、索罗斯，等等。

在投资行业中，趋势是非常重要的力量，一旦形成，将向形成的方向继续运行，直至遇到新的相反的力量为止，形成逆转之后，也即形成了新的趋势，同理将向形成的方向继续运行。如此循环反复，一直运行下去，若不出现清盘的情况，该循环就如自然一样，天长地久。

从一个大周期看，任何趋势的运行均存在两种特征：短期的波动性较大，长期性的波动则呈“均衡性”。比如，我们并不知道某某人明天是否会购买矿泉水，但是我们很容易知道，在未来每一天都有若干人购买矿泉水，这就是真正的趋势。一个人的选择不能算是趋势，而且非常难预测，但“群体性”趋势则容易预测。

交易者的群体心理是非常明显的趋势，进入证券市场是为了赚钱的，但事实证明，一个不成熟的市场，决定多数投资者的结果是悲惨的，这是市场所决定的。交易者若不理解趋势而进入证券交易市场，十之八九会成为牺牲品，只有那一些真正的交易者才能持续地与市场同欲、与趋势同行，进而获取利益。

只有深刻地理解趋势，才好去谈发现趋势和跟随趋势，否则趋势是很难判断的，更别提跟随趋势。若用一句话来概括趋势，就是趋势要么处在延伸中，要么处在转折中。

第 三 节

趋势的误差性

趋势的误差性对决策的影响非常大，故有必要对此做一定程度的探索。



一、据趋势法交易的成功概率

趋势具有滞后性特征，故存在误差性，这种误差性占整体事件的 5% 左右，但是对投资决策的影响程度却达到 20%，甚至超过 20%。

市场趋势若无误差性，那么交易者就容易成功一些，由于趋势具有误差性，从而导致了交易者的亏损。比如做多倾向的投资者，在多头趋势结束时，差不多要亏损 - 10%（或少赚 10%），在空头结束多头形成时，又要去掉 10%，如此就相差了 20%。

假设某标的趋势的形成，从起点到终点是 50% 的波动幅度，那么，根据趋势去交易，即便是做到 100% 正确，交易者的盈利也只有 30%。从历年的数据来看，每年能上涨 50% 的股票还是偏少的。若根据趋势理论来交易，每年盈利 30% 是比较困难的事情，因为大盘对个股的影响比较大，对小盘股的影响相对少一些。从中国有股票以来，大盘有多少年上涨超过 50% 呢？整体上是比较少的。假设大盘上涨 30%，个股上涨 50%，20 多年来，又有多少机会呢？事实是概率要低于 50%。据此数据来推测，交易者每年要盈利 30% 的概率低于 50%。



二、趋势交易的心理波动

趋势有波动，交易者的心理就会有波动。根据趋势交易，每年的交易机会为 2 ~ 5 次（单一方向）。最难交易的区域在震荡趋势中，比如上涨了一段之后，进入强势震荡，此时最容易亏损，也比较难把握。比如一做空价格就上涨，一做多价格就下

跌，此时的心理波动就比较大了，而心理波动比较大的时候很容易犯错。

证券交易市场上的策略选择没有完美，总有其不好之处。比如，缺乏理念的交易者，面临亏损时就会产生心理波动，如此只会乱了分寸。交易者进入股市的根本目的是为了赚钱，可是在选择交易策略时往往没有主见，一亏损就否定自己的策略，最后就乱套了，成了无战略的交易者。比如，坚持价格趋势交易的交易者可以赚钱，坚持基本面趋势交易的投资者也可以赚钱，没有信念、只凭感觉去交易的交易者多半难成大业，市场中没有人靠随手交易就可以赚大钱。



三、趋势交易不需要前瞻性

趋势交易不需要猜测和“马后炮”式的分析。“马后炮”式地看问题是一种自以为是的心理，或是初级的错误。“马后炮”式的研究，是最容易否定自己的方式，这是初学交易的人最容易犯的错误。

有些人交易了一段时间之后，会跳出这个怪圈进入另外一个新的怪圈，比如企图看透未来。事实证明，根据“前瞻理论”去看问题的人，是最容易亏损的人，容易导致频繁交易，或坚持错误的仓位。

趋势交易，重视的是当前的情况，投资者应根据当前面临的情况不断地修正自己。



四、动态对策是应对市场变化的最佳选择

股市唯一的确定，就是没有确定，比如趋势。股市是不确定

的，是有误差性的，是有变化的，不要企图靠“固定的模式”应对一切。

动态对策是基于现实的实战意义做出来的基本决策，它具有极强的应变能力和极高的实战效能。基于现在而做出的决策不是以赚钱为目的的，而是以当前的力量和概率做出的综合的决策，如此决策，才是动态的决策。动态的决策没有错误，只有力量和概率的误差，只要不断地调整、修正自己，误差就会越来越小，从长远来看，结果一定是比许多交易者要强的，这是相对优势。

基于市场趋势存在的误差性，故动态决策是相对比较好的策略选择，从长远来看，这一种决策具有明显的优势。

第四节

趋势的延伸性

趋势若形成强大的延伸性力量，未来向某一个方向运行将是大概率事件。交易者若把握住趋势的延伸段的机会，在短期内将获取相应的补偿。



一、趋势加速

股市每一轮上涨，其背后都有某种力量的推动，此力量若得到了市场人为的加强，将形成最迷人的“加速带”（兴奋区），

这一现象的形成往往是市场合力的结果，其后，价格将快速向前推进。

趋势的加速阶段有一定的特点，趋势一旦形成，往往会顺延趋势的方向发展，并且会出现加速的现象，加速时的趋势具有“不可逆转”的力量，形成推涛作浪、排山倒海之势，其间（某一段）的力量可以打败任何阻力，一直向前，进入新的阶段之后，将会遇到某一种相反的力量，强大的阻力导致原有趋势的停滞或改变，此时趋势即进入成熟阶段或衰退阶段。

在上涨趋势中，调整是为了更好的上涨。上涨趋势中，强势调整之后上涨概率大于下跌概率；下跌趋势中，反弹之后将面临更大的下跌，下跌趋势后的弱势调整之后下跌概率大于上涨概率。趋势的加速段有时是在突破调整势之后，顺着原有趋势的加速。比如价格从6元上涨至8元，然后价格在7~8元之间强势调整了两三个月，当价格突破8元时，趋势出现了趋势加速现象，短短几天价格上涨到10元之上。

趋势若加速，将形成一段不可逆转的行情，交易者应该珍惜此最美时刻。市场安全边际最大、效率最高的是上涨趋势的加速，或是下跌趋势的加速。搞定其中一点的交易者，就会赚大钱（赚大钱是站在趋势加速段的结果），否则只能赚小钱，或无法赚钱。



二、趋势性机会

趋势性的机会多半是指趋势的加速段，此段的波动之快，让人在实战中极难把握。从实际来看，趋势性的机会不是每一个人都看得到的，如果许多人都能看到，趋势性的暴利机会就没有

了。

我们根据什么指标来判断趋势性机会呢？

决策者用专业的指标来判断“势”，更容易做出理性的决策，而不是想当然的决策。

投资行业是用回报率来做判断的。比如回报率 10%，一般是指投资 1000 元回报 100 元。有一些投资者，对于投资回报率低于 30% 是没有感觉的。他们考虑的是，投资 1000 元能回报 10000 元，因而满世界寻找这一种回报率高的机会。现实中许多生意是投资 1000 元回报 100 元的，这样做很难成功。比如，投资 100 万元建立一个棋具厂，每年能否赚 10 万元净利润都是一个问题，即便能赚 10 万元，也不是值得关注的机会。说明这不是当下的趋势性行业。

小投入大回报的机会才是趋势性的机会。互联网行业具有小投入大回报的机会，前一些年，电子邮件营销、论坛营销、短信营销、博客营销、微博营销，现在的微信营销，做得好的先行者都获得了非常大的盈利，这就是趋势性机会，懂得抓住此机会的人，就会快速成功。

第五节

趋势的运行规律

市场的运行将成两种态势分布：幂律分布和均衡分布。幂律分布是无法判断未来的，比如大盘运行存在幂律分布，大盘的变

化较难判断；某些股票的运行可能成幂律分布，故较难知道未来一段的行情会怎样。市场中，某些局部存在均衡分布特征，具有概率意义上的判断，这是交易赚钱的机会，许多交易者就是据此交易的。比如趋势运行时的规律即成均衡分布特征。



一、市场整体以幂律分布运行

股市整体上成幂律分布，如此，众多投资者出现亏损是注定的。比如，交易者人为划定的“趋势”，其中震荡趋势具有不确定性，可能是上涨趋势之后形成的震荡，震荡之后继续向上或是逆转趋势向下；或是下跌趋势的震荡，震荡再向下，或是逆转趋势向上。据此交易，多数难测。



二、根据均衡分布特征的模型交易成为主流思想

趋势往往具有某一种均衡分布的特征。比如上涨趋势一形成，至少要运行 10 天以上，甚至更久，同理，下跌趋势亦是如此。趋势交易者往往假定特定的趋势是“均衡分布”，事实如何，还有待考证。

交易者认为股市中存在局部的均衡分布的现象是许多人认为的“圣杯”，并据此入市。从许多大师的成功现象可以看出，股市确实存在这一种秘密的均衡分布的现象。比如索普据此交易，获取了较多的财富，西蒙斯的大奖章基金每年盈利数十亿美元。若此假设是不成立的，那么现今世界上数百支量化基金的盈利就是“虚假”的，事实上如何呢？这一点留给读者自己去思考。



三、影响市场波动的关键数据

中国上证指数的趋势运行有一些规律。上证指数的趋势与中国经济的冷暖关系不是特别强烈，与市场的资金松紧却有很大的关联性。货币趋松时股市上涨概率较大，趋紧时下跌概率较大，交易者在研究趋势时，一定要关注这一个重要因素。或许这一现象在市场扩容之后会有所变化，但是不会出现质的变化。

市场总市值对指数的波动也有一定的影响。比如 A 股在 2007 年年底，总市值达到 33.62 万亿元，因为新增资金无法推动市场向上，总市值出现了大幅度的下调，调整到 20 万亿元以下。这一些数据对指数的运行存在某一种意义上的影响。中国 A 股市场的容量是可以大胆看多的，估计在 20 年内，市场总市值将超过 100 万亿元，现在是 30 万亿元左右，未来 20 年还有很大的空间，做多中国股市是正确的方向。中国证券市场前 20 年做出 30 万亿元，未来 20 年做出 70 万亿元的概率是很高的。所以投资者买入好公司的股票，在未来赚钱的概率是很大的，若是不懂得投资，就买入银行股，未来 20 年注定是赚钱的，这是趋势的力量推动的，这一股力量没有任何人可以阻挡。

股市整体上是成幂律分布，许多局部又成均衡分布，这或许是吸引人的地方。其中的变化又迷惑人们做出理想的判断与交易。

交易市场的幂律分布和均衡分布的秘密还有待人们进一步研究，方能解开。

第六节

时间判断价格的强弱

价格的强弱度对价格未来的波动有较大的影响（形成一定幅度的趋势性延伸），因此判断价格强弱度对交易是很重要的事情。《跳空追击》中讲过，角度能判断股票价格的强弱度，当价格的角度向某一个方向成 45 度以上，即某一方占优势。

用时间指标来判断股票价格的强弱度，是指以“同一周期”的涨跌幅来判断价格的强弱度。



一、时间的价值与意义

时间具有非常丰富的内涵和潜在的价值，关系着时机、财富、未来。在时间利用上，据说江恩是水平比较高的交易者，他据此写作了相关的理论，具有一定的指导意义。

在应用时间判断价格指标方向，要有“可允许的时间误差”，这是一个近似值。因为市场不可能总是那么完美地呈现相应的时间具有相应的价格，误差一点是可以接受的。在用时间来判断价格强弱时，允许最大的误差是相反方向的时间的 2 倍。若时间是 1 天，那么相反方向的最大允许时间是 2 天；若是 2 天，那么，相反方向的最大允许时间是 4 天；同理，以此类推。比如 5 天时间上涨 10%，若 10 天时间下跌 10%，是被允许的，说明

双方近似“平衡”，若 11 天时间才下跌 10%，则说明多方略占优势，但不是很明显。再比如，若 1 天上涨，与前两天的下跌幅度相等，说明最近一天的多方力量比较大，若是 1 天吃掉 3 天，则力量更大，用一个大家熟悉的术语来讲，“一阴吃三阳”，就是空方占优势的形态；“一阳吃三阴”，就是多方占优势的形态。



二、价格与时间

假设：同一周期的价格 = 同一周期相反方向的价格 = 平衡市

比如，用简单的数学来讲，即 $2 = 2$ ，2 天上涨 2%，然后 2 天下跌 2%，是多空双方势均力敌的形态，这是一个简单的原理。

市场不可能天天平衡，经过一段时间的演变之后，某一种平衡必将被打破，此时“某一方的趋势”就形成了，其后将有一定幅度的延伸。交易者若把握住这一种趋势性延伸，就可以获取价格波动价差的利益。

价格在实际波动时，往往成不规则运动，一段时间成平衡，一段时间成非平衡，如图 1 和图 2 所示。

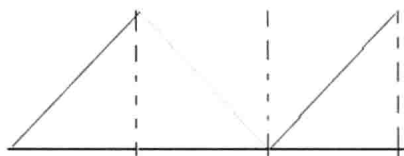


图 1 平衡市下的时间与价格

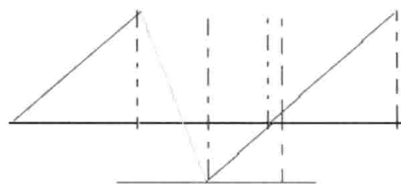


图 2 非平衡市下的时间与价格



三、价格的延伸

价格的延伸才是交易者最想要的，因为这意味着交易者在利用趋势的延伸性机会获取利润。许多理论研究，多是围绕此展开的。

价格若不能延伸，研究价格的强弱就失去了意义。有一句话是“强者恒强，弱者恒弱”，这是交易者非常熟悉的一句话，这也是许多交易者应用“历史”数据或方法取得“效率”的重要逻辑之一。

那么什么样的时间周期与价格之间的关系，更容易出现趋势性延伸的利润呢？

从概率上看，对相反方向的优势比越强，延伸的概率越大，延伸幅度越大。大家都知道 N 形突破的机会，若形成突破，后面的机会就会比较大，这一点在《跳空追击》中讲过，可以参考阅读。



四、时间周期大小有不同的意义

对于那种用一半时间吃掉同一幅度的相反方向的标的，或者在同一时间上涨幅度超过相反方向的幅度 2 倍的标的，就要重点关注。

1. 短周期的现象与力量

短周期，常指小于 5 天的周期。“一阴吃三阳”，或“一阳吃三阴”，是超短时间周期，对于短线交易者有很强的参考价值，对于中线资金或战略性资金或主力资金没有参考价值。

2. 中长周期的现象与力量

中长期周期，常指大于 5 天的周期。比如，某某股票在 10 天内上涨 10%，若只用 1~5 天时间就跌了 10%，说明该股变弱了；反之亦然。

再比如，某某股票在 10 天内上涨 10%，若用 10 天时间就跌了 20%，说明该股变弱了；反之亦然。



五、概率分布不同

对于小市场或小股票，时间是无法真正看透价格强弱的（因有操纵），只有比较大的市场或是股票，其概率性才更强。

交易者有必要对各种周期进行研究，以便应用到实战中去获取利润。概率有大概率和小概率之分，历史上的数据对未来的参考意义很大。比如上证指数过去某一段时间的价格上涨幅度与运行时间就是一种规律，应该是有中位数的。

时间与价格强弱之间存在一定的概率关系。时间对价格有较大的影响，概率却具有不确定性。



六、现在与未来

我们通过一个例子，来学习一下如何从当前的市场走势情况推测未来。2014 年 11 月 11 日，上证指数突破 2500 点，从 7 月 18 日的 2043 点以来，上涨了大约 4 个月时间，80 多个交易日上涨了 460 点，上涨幅度大约是 23%。

再回到过去一段时间的下跌，推向 2014 年 7 月 18 日之前的 80 多个交易日，相反方向的价格幅度是多少？从 2014 年 2 月 20

日的 2156 点跌到 2043 点，大约下跌了 113 点。

在相同的时间里面，后期的价格（上证）明显强势，多方以 4 倍于空方的力量在推动市场的发展。

两相比较可以看出，当时的市场是比较强大的，未来一段时间，趋势仍然有延伸的可能。

若从短期周期来看，仍然是多方占优势的，比如从 2014 年 10 月 9 日的 2382 点跌至 10 月 27 日的 2315 点，下跌 67 点；从 10 月 27 日的 2315 点上涨至 11 月 11 日的 2509 点，上涨 194 点，多方具有大于空方 2 倍以上的力量。

从当时的形势来看，市场仍是多方占优势，后市仍有趋势性延伸。

第七节

两点识趋势

趋势有其复杂的一面，当一种趋势真正形成时，短期具有不可逆转性。这里面有一个假设，当形态形成不可逆转性形势时才是趋势，从逻辑上看，存在“马后炮”的味道。小资金交易者对趋势的判断（界定）不要搞得那么复杂和抱有学术研究的态度。

在此介绍一种简单的方法：概率判断趋势，假定某一种形态具有双重特征，趋势线与均线同时指向一个方向，此时就是某一种相应趋势的判断。此判断法应是概率很高的一种判断，这一种判断法与市场上其他专家所讲的趋势具有类似的特征。

下面对此进行简单的介绍：



一、上涨趋势

上涨趋势的双重特征：一是价格突破 30 日均线，并指向上方；二是价格形成一波高一波的特征，当一种形态形成如此特征时，就是趋势向上，即上涨趋势。如图 3 所示：



图 3 上涨趋势



二、震荡趋势

趋势线与均线没有指向一个方向即为震荡趋势。如图 4 所示：



图 4 震荡趋势



三、下跌趋势

下跌趋势的双重特征：一是价格向下突破 30 日均线并指向

下方；二是价格形成一波低一波的特征，当一种形态形成如此特征时，就是趋势向下，即下跌趋势。如图 5 所示：

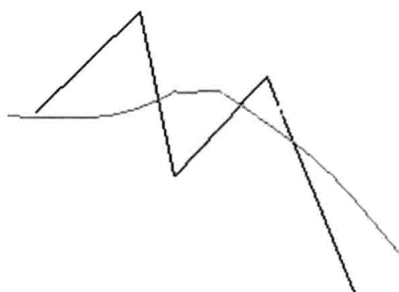


图 5 下跌趋势

根据顺势而为的要求，当趋势形成后，就一定要执行交易标准。比如当趋势向上时就要做多，当趋势向下时就要做空，趋势震荡时不交易。千万不能犯在趋势向上时做空，在趋势向下时做多的错误。

第八节

热点是大风口

快速盈利是交易者梦寐以求的事情，把握热点交易是实现交易目的的最佳途径之一。把握好市场节奏、追击热点、精选龙头、驾驭牛股，将行情的利润做足做好，将优势演变为胜势，将胜势定局为胜局是非常重要的事情。

热点往往是某一方占据绝对优势的一个点，或是某一方即将占据优势的关键时候。在交易市场上，热点往往是指某一板块成为市场中的“一”或“零点五”，它们吸引的资金是平时的3倍甚至更多，占有明显的优势。此时，正如大风口一样。

热点交易如天王山之战，最终的胜利属于智者。毋庸置疑的是，需要交易者拥有超一流的实力，在此关键时刻，同时面临人生综合素质的考验。一流的交易者，要有极强的抗干扰能力，不受外界的影响，在关键时候要有一决雌雄的决心，以及毕其功于一役的勇气和实力。



一、市场产生热点的原因

热点产生的主要原因是，当交易者预期一种“产品”将上涨时，交易者对其的“需求度”会自然上升，此时，容易产生需求大于供给的现象。若交易者心理上对此比较认同，则容易形成某种强烈的预期向市场的某一点集中，市场自然形成热点，出现井喷行情。

1. 市场需要热点

健康的交易市场，需要适度的激情，如此能促进市场良性循环，比如市场有了热点，大家参与的积极性会提高，此时在证券市场上融资（IPO）就会容易很多，毕竟证券市场的功能之一是融资。若市场无热点，则较难通过赚钱效应吸引更多的人关注市场，市场的功能就会相对削弱。健康的证券市场，需要制造热点，如此，市场方能“高效”运行。

2. 交易者需要热点

交易者对热点的喜好是明显的，特别是那些在热点上赚过

钱的交易者，对热点的热爱和需求非常强烈，他们内心深处（不一定对外人说）以为除此之外的交易均是不理智的、低效的，只有在热点上交易才是高效的、明智的。他们是市场的主要推动者和追随者，他们也是市场主流资金狙击的主要目标之一。

3. 政策驱动下的热点

热点效应对市场的影响是很明显的，只要有赚钱效应，市场就从来不缺乏资金，只要市场能吸引新的资金介入，市场总能起波动，这在某些时候正是政府所需要的，政府很清楚这一点。

政府若有强烈的需求可以向股市直接注水，这种“操纵”也能驱动价格的上涨，当价格上涨时，就能吸引外围的新资金进来。比如央行“放水”策略，央行的监控系统清楚全国资金的流向，只要他们默认资金流向股市，股市就容易动起来，这是一种潜在的“放水”。总而言之，政府有许多“王牌”或工具，驱动股市的波动。

4. 自然而然的热点

自然界自然形成的热点。比如某一类流感的出现，会驱动某一种药股的上涨等类似的自然驱动出现的热点机会。

5. 其他意想不到的热点



二、热点特征

热点的上涨，往往会出现惊心动魄的上涨行情，或极其恐怖性的杀跌。让一方亢奋的行情，必然让另一些人恐惧（在期货上，只有一方取胜）。本文主要讲的是多方热点。

(1) 延续性。热点形成后，将会延续一段时间，像其他生命运行体一样，从出生开始，经过一段时间的成长，慢慢成熟，直至最后死亡，每一个市场热点均是如此，只是在时间周期上有长有短而已。

(2) 重复性。即过去发生过的，未来仍然可能发生。市场中，某些热点会在未来一些年多次重复出现。

(3) 突然性。热点具有突然性，常常在人们不注意的地方出现，比如没有好的经济数据支持，股市却持续走高，涨得莫名其妙。

(4) 爆发性。热点若形成，价格将会在很短的时间内出现裂变，快速上涨（或下跌）。

(5) 活跃性。对于放量攻击形态较好的个股，不可放过。当个股形成了攻击形态，或是板块形成了攻击形态，多半会有活跃的热钱参与其中，形成炽热的现象。

(6) 短暂性。群雄争霸，你方唱罢我登场，各领风骚一两周。热点从出生到结束的时间是短暂的。



三、热点交易的优劣

热点交易，要求较高，做到者盈利很快，做不到者亏损也很快。热点交易是冰火两重天的交易方法，具有“双刃剑”的特征，若不赚钱，也就意味着可能要亏损。

交易者偏好热点交易是为了利益，期望达到快速赚钱的目的。在艰难的局面里面，即使是拼尽全力，也未必会赚到热点上的利润，相比较而言，热点交易若把握得好，则容易赚钱，且易现立竿见影的效果。

对于高手来讲，此处的风险报酬比是理想的；对于低手来讲，此处风险与其他地方的风险是差不多的。在此处交易，高手因掌握了较高的交易技巧，拥有丰富的作战经验，自然能泰然处之；低手在此点上交易，若无相应的技巧，决策上或许是不成熟的，难免产生急躁等心理波动，这些心理波动会影响他在实战中的发挥。

整体而言，交易者若能在此点上交易成功，无疑会在心气上得到提升，进而掌握交易的主动权，未来再次交易时，形势会逐渐利于他，促使他发挥更好的水平，取得更好的业绩。若在此热点上交易出现亏损，将会影响他的交易思想、行为、习惯，以及交易效果。



四、热点把握

市场盈利的关键不是交易方法，而是对交易方法的掌握程度，即便是快速盈利的热点交易、龙头交易、涨停交易、黑马交易、突破交易、跳空交易等若没有掌握交易方法之精髓，均难有所收获。故交易的关键是利用自己熟悉的工具，方能从证券市场中获取利益，否则只是一场美梦。

如何把握热点交易，则是一个难题。下面谈谈个人的拙见。

1. 投机思想

从大周期的角度看，市场热点是短暂的，只具有交易性机会，而很少具有投资性机会（只有很少的热点才会成为未来的投资主题）。因此，做热点交易，一定要对投机的相关理念和策略、技巧、心理因素等有充分的准备。有交易高手认为，若在热点上赚不到钱，在其他交易上也不容易赚到钱。这一观点有其积极的

一面，是不可否认的。

2. 重点交易

热点交易的思想是汰弱留强，或换强，或跟强。在放量启动时，要重仓参与，对于热点个股要有捂着不动的定力。

3. 重板块轻大盘

热点交易对板块的重视，要超过对大盘的重视，围绕市场热点，快进快出，短线交易。

4. 重在个股

关注热点的“热点”，善于挖掘题材股的精点，找到龙头股，把握机会。交易者应该把重点放在龙一或龙二上，至少要放在龙三之上，对于龙四，就尽量不要参与了。

5. 融合战术的应用

通过热点板块与个股交易方法的结合，在实战中将起到立竿见影的实战效果。在具体交易上，灵活把握，巧妙应变，发挥自主能动性，尽可能参照个股的交易方法的“起爆点”。

6. 应变策略

市场变化是永恒的规律，交易者应对不同的热点（比如题材热点、货币热点、业绩热点、其他热点），需要有极高的要求，若能进退有度，方能海阔天空。

证券交易中，“看到”离“做到做好”，还有一段路要走，对于热点交易方法的完善与应用，需要交易者终生持续地学习，切不可落下。交易切不是猜测与理论可以成就的事业，需要漫长的修炼，方能成正果。

第九节

势不可当的力量

趋势的内在力量是最重要的“概率因子”。当一种趋势形成时，没有力量可以改变（此时就是大概率事件），除非有新的相反的力量出现。

趋势中存在一种势不可当的力量，若对此有感觉，交易实战中会有被人抬着走的超爽感觉。

试举一例，以展示市场中存在的某一种强大的力量。当贵州茅台酒的价格涨至 1500 元/瓶时，贵州茅台（600519）的股价有超过 220 元的内在驱动力，有些人不相信，结果是一年多后股价真的涨到了，甚至超过了。在市场中沉浸了一段时间的人，就会有相应的感觉，笔者对这种趋势的感觉还是很强的，预期过的事件，基本上都发生了。

万事万物之变化，阴极而阳、阳极而衰，莫不遵循此理。当习主席上台时，贵州茅台（600519）的股价在 200 元之上，从习主席提出的相关政策中可以发现，政府要节俭了，对茅台酒势必会有较大的影响。当时茅台酒的主要消费群体是政府公务员和生意人，若政府人员不喝了（或少喝了），就去掉了“一半的客户”，由此做出简单的判断，茅台酒的消费量会减少一半左右，至少要下降 30%，由于生产量不变，而消费量减少了，意味着茅台酒的销售价将下降。某人投资了 50 万元的茅台酒，他当时在 1100 元/瓶时买入的，笔者建议他卖出，因为该酒的价格要下降到

1000 元之下，止损还来得及。由于前几年投资茅台赚了一些钱让他养成了一种投资习惯（判断的感觉），他以为投资茅台酒要有耐性，放久一点就会再次赚钱的，过了半年，他亏损了不少钱，把茅台酒转让给别人，转让价每瓶 960 元。

同理，贵州茅台（600519）的股价在 190 多元时，笔者预期该公司的股价要下降到 150 元以下，甚至跌到 130 元。逻辑很简单，毛利润下降，销售总量下降，公司全年的盈利势必有所影响，股价因利润提升而上涨，也会因为利润下降而下跌。事后看是正确的判断，股价最低跌到了 103.31 元。

据说，中国某某巴粉重仓投资茅台酒，以为茅台酒可以穿越经济周期。从这个案例可以看出，贵州茅台也无法真正的穿越“某一种趋势的力量”，大量的事实说明，从大周期来看，没有多少公司可以穿越经济周期，也无法穿越市场中存在的某一种力量。

从上述案例来看，交易对手的钱再多，都不能逆转某一种势不可当的力量，也不能逆转自然的力量，这是趋势中最为重要的力量，这需要交易者用心体会，方能用之于实战。

市场主角的力量将决定市场的短期走向。市场主角对价格的影响是肯定的，甚至决定了某些行业的趋势。有些人认为中国股市是政策市，应是相对正确的判断，一个国家的股市，只有为它的国家服务，才能持续发展，否则就会停滞甚至关闭。

交易者若不研究相应市场的主角（该市场的“主管单位”），是不成熟的。比如利佛莫尔（Jesse Livermore）是一个“感觉”非常好的交易者，但是他没有认真研究他所在的国家，即没有完全研究他要交易的市场中存在的“看不见的手”的力量，忽略了市场主角的力量对交易的重要影响，这是他的致命伤，也是他失败的主要原因。

懂市场者赢，逆市场者输。

第十节

相对优势策略

根据相对优势（比较优势）做出投资决策，具有简单易用的特点，比如不需要太多的思考，只看比较优势。只要投资标的具有相对优势（比较优势），机会报酬比合理，就可以交易了，若是比较优势没有了，就要退出。

交易不需要拿一个放大镜去寻找机会，再拿一个显微镜去研究机会与风险。对于交易者来讲，交易没有必要那么复杂，只要做一些简单的事情就可以了。

在此，出一个简单的问题：两个象棋高手，甲棋手等级分是全国前5名，现在的状态仍然很好；乙棋手是等级分50名之后的乙棋手，现在状态正常，请问谁最可能胜出？你押谁？

这是一个看似简单的问题，但是请你做出决策与行动。

若是把问题修改一下，增加一个条件，若押前者胜，回报是5万元，押后者胜，回报是20万元。请问你如何决策与行动？为什么？

投资有时是很简单的问题，是因为交易者想得太复杂了。

现在出一个相对复杂一些的问题：

A 选择题，上面那一个问题：两个象棋高手，甲棋手等级分是全国前5名，现在的状态仍然很好；另一个等级分50名之后的乙棋手，现在状态正常，请问谁最可能胜出？你押谁？若押前者胜利，回报是5万元，押后者胜利，回报是20万元。

B 选择题，两个象棋高手，甲棋手等级分是全国前 5 名，现在的状态仍然很好；乙棋手等级分 20 名的棋手，现在状态正常，请问谁最可能胜出？你押谁？若押前者胜，回报是 5 万元，押后者胜，回报是 10 万元。

A 选择题与 B 选择题，A 题相对容易回答一些，因为甲棋手的实力和乙棋手的实力相比较，优势明显较大；而 B 选择题，甲棋手的实力和乙棋手的实力相比较，优势不是很大。

故 A 选择题容易做一些，有比较优势，就容易决策一些；若无相对优势，就难以判断一些，相应就难决策。

交易看似比这两个问题复杂得多，初看交易问题有数千个（甚至数万个）比较项，但是逻辑一样简单，只要遵守比较优势原则，一切难题就相对容易解了。比如价值投资的比较基准，假定如下：小资金（500 万元以下）的投资者的比较基准，以 002568 百润股份（3 年内）为准就可以了，只要寻找比百润股份更有优势的企业，就放心去投资，从概率上讲，成功率是非常大的（本文写于 2012 年，请注意相关公司的变化）。中资金（500 万至 10 亿元）的投资者的比较基准，以复星医药（600196）为准就可以了，只要寻找比复星医药更有优势的企业，就放心去投资，从概率上讲，成功率是非常大的。大资金（10 亿元以上）的投资者的比较基准，以冀中能源（000937）为准就可以了，只要寻找比冀中能源更有优势的企业，就放心去投资，从概率上讲，成功率是非常大的。

此假定不能保证交易者在未来一段时间赚钱，若是交易者用心体会，就会找到解决问题的关键点。对于很多人来讲，复杂的理论是不会运用的，若是把大道理简化到只有四个字还不能应用，只能说他没有交易天赋，建议不要从事金融交易行业。

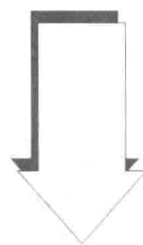
相对优势策略的比较优势战术，让交易变得简单且容易复

制。比较优势是趋势理论中最简单的一个战术，只要用好了，未来 100 年的投资不用愁。

比较优势是用两个或更多个“现象”做比较，选择误差最大的那一个作为标的，比较优势战术包含了深奥的理论，以及自然的力量。

用比较优势思考决策，投资盈利就不用花力气了，可以用自然力量来成就你的财富。若是有一点天赋的话，靠此策略获取巨额财富就不是一件很难的事情了；若是具有经济、金融、数学博士学位的话，他在交易市场上赚钱将如去银行取钱一样简单。不要高看了那些管理数百亿元的大佬们，说白了，他们只是掌握了一套具有相对优势的系统而已。

谁具有相对优势，谁就将在未来获取巨额财富，这是无法阻挡的趋势。



基础篇

- 交易方法决定成败
- 利益分析
- 动态证伪方法
- 赚钱的基本逻辑
- 交易、投资、投机、赌博的概念
- 交易规则
 - 从价格战看未来
 - 做整体正回报的事
 - 投机取巧
 - 捕捉风险中的机会
 - 补偿机制
 - 成本影响决策

第一节

交易方法决定成败

交易成败的关键是方法，实战中，方法往往决定了整体战局的成败。

为了更好地展开，本文选择牌局为例讲解投资的关键点。许多人以为，打牌只要运气好就能赚钱。事实上，从一局牌来看，来好牌的一方很可能赢一局牌，但是，长时间玩下去，输赢的决定因素一定是牌手的智慧与实战技巧的结合。



一、成败的关键是方法

赢家是采取能赢钱的策略与技巧，最后赢了别人的钱；而输家却不知道赢的策略与技巧。别以为来好牌就一定能赢，以诈金花为例，一局牌假设是4个小时，每3分钟来一手牌，总共会有80手牌，若有4个参与者，根据“平均律”，到一个人手上的好牌是20手左右。如果超过30手好牌是运气好，低于10手好牌，运气就有一些差了。除非运气特别好，如果4小时有3/8以上的好牌去谁家，那傻瓜也能赢钱（从理论上讲是这样，但实战未必如此）。

实战中，绝大多数时候水平高者即便只有20手好牌也能赚到钱。为什么会这样呢？主要原因有两个：

(1) 赢家能做到坏牌少输钱，并且充分利用坏牌的“价值”去影响别人对他的真实底牌的判断，为他最重要的好牌打下成功的基础；好牌多赢钱，他能采取多种引诱方式欺骗别人上钩。最终的结果是坏牌没输钱或少输钱，好牌赢的钱是输的钱的几倍。比如输 5 手，只输 500 分，而赢的一局能赢 600 分。

(2) 输家的情况如下：坏牌输得多，好牌赢得少，甚至没有赢（只收底钱）。

本质原因是策略与技巧的问题。比如某人的策略是，只有大牌才会上钱，没有大牌就不上钱。别人知道他的策略后，就会采取他上钱时，没有金花就不与他开牌，若有金花时，就诱惑他上更多的钱的策略。某人在大牌时赢不到钱，遇到别人的特大牌又会输得比较惨，故某人诈金花很难赢，他的策略与技巧决定了他的游戏结果。

诈金花与股市投资有些许相似，就是“诈”术与实力（底牌）、策略的大博弈。交易是综合素质的较量决定成败，而不光是靠牌好。



二、策略体系与概率

1. 投资系统决定胜败

投资大师罗杰斯讲过一种观念，他认为赢家是看到墙角有钱，然后走过去捡起来的人。如果概率确定、赔率确定，此时的交易正如罗杰斯所讲的那样，去把钱捡起来就可以了。此段话看似轻巧，实质上是一套系统，首先要有一套“发现金钱的系统”，正好“墙角有钱”，交易者及时把握机会“走过去捡起来”，此时的概率是确定的“100% 会发生的事情是墙角有钱”，

赔率是确定的“去把钱捡起来”，罗杰斯是形容没有风险的，或不承担风险的，或是成本极小的事件。罗杰斯用一句大白话把投资的方法说清楚了，即投资系统的关键因素是概率与赔率。

如果随机抽牌（一幅 54 张的新牌），任何两个人抽出来的牌赢对方的概率大概是 50%（短期则不是，有可能是 70%，但足够大的“交易”，一定会逼近 50%，这里强调的是随机，而不是被人“造假”的牌术），即概率相近。

如果某人愿意和 A 赌抽（随机）两张牌，A 赢了，他给 A 20 分/次；A 输了，A 给他 10 分/次，A 肯定敢在任何时候接受任何人的挑战，因为 A 占有了“交易优势”。风险报酬比 1/3 是肯定赚钱的事情，即便是 1/2 也是肯定赚钱的事，上述概率是 50%（输也是 50%），而 A 赢了是 20 分，输了是 10 分，很明显，风险报酬比对 A 是有利的。这是任何赢家获利的方法，只是具体细节不一样而已。

赢家选择百分百能赢的策略，否则将成为输家。

2. 交易背后的逻辑

赢家是在未对赌之前就知道“赢”的人。

某一天，笔者和某人玩了一局“划算的对赌”。游戏规则是在一幅 54 张的牌中抽 2 张牌比大小，5 局 3 胜制，笔者赢了赚 20 分，输了亏 10 分。

笔者当时想玩 10 局 6 胜制，那样赢的概率更大一些，对手可能知道笔者的心思，他认为 5 局 3 胜制就已经让我占了很大的便宜。事实正如他所讲，笔者确实略占“便宜”。笔者认为，如果不能确定能赢，还去做那就是赌徒了，交易要么不玩，要么玩了就赢。旁边的朋友对笔者的观点有一些不认同，他们认为，世间没有那样的好事，若是一方占尽便宜，谁也不会和他玩。

笔者对他们解释，调整这样做的原因，好事自然很少，如不能执行既定的规则，控制自己的交易，作为交易者，若风险太大，可以不交易，也没有必要冒险去交易，宁愿错过无法把握的交易，也不要乱交易。比如抽牌比大小的游戏，若是完全靠命运决定输赢的话，我宁愿不对赌。这样的行为，无异于一种赌博，这比赢 20 分的风险还要大，多赢 10 分是承担交易体系的风险系数，也就是奖励，若无此奖励，是没有必要的对赌。博弈是一件风险很大的事情，必须为此支付足够的成本，这 10 分是这个应得的成本。

T 认为，这种游戏是不公平的，这种玩法没有意思，他认为谁和我玩，我都会赢，而且赢得很爽，而对方却很不爽，他认为，若无其他目的，对手有权选择放弃。

笔者指出，对赌只有一个人能赢，在实战中，每一个人都有权利选择放弃不利的事情，或选择自己能把握的事情。若对方判断值得对赌就会对赌，若对方放弃了，就无对赌事件的发生。

T 后来决定和笔者对赌，不过附加一个条件，若那样玩，我赢了钱，就必须和他们一起玩诈金花。

笔者认可这一种交易，接受了他的建议。当天对赌，笔者赢得了比赛。

结果赢输不是笔者所想讨论的内容，想重点分析的是交易关键之处，即对赌背后的逻辑关系。根据上述假定，笔者此次对赌输了也是可以接受的游戏。

交易者的决策是否如此？在未交易之前就确认是一笔“划算”的交易呢？许多人的决策是没有确定答案的。

投资大师巴菲特谈过他的投资理论，他说：“我要做自己能把握的事情，我要做的不是去寻找跨越 7 尺高栏杆的秘诀，我要做的是寻找能跨越过的栏杆。”

交易者只要“寻找能跨越过的栏杆”，然后跨越过去，就成功了。

第 二 节

利 益 分 析

利益分析法假定，当事人会根据他当时所判断的利益最大化而做出决策和行动，一切理性的人皆诚服于利益之下，若此假定是正确的，那么利益分析法对人行为的分析就是正确的。当人们的大脑中认为利益重要时，这一种思想就会变成实际的行动，比如做决策和行动，如此将影响某些事件的变化。假设绝大多数交易者都是利益至上的人，那么根据此思路来推理未来的决策，以及价格的变化是符合逻辑的。



一、金钱大脑

观念影响思维和行为，大脑的思维是根据观念来运行的，故要改变行为，就要先改变观念，若要改变观念就要植入一种新的观念。正常来讲，一种新观念的接受是需要较长时间的，接受一种观念之后，将在很长的时间内处于“某一种特定的稳定状态”，除非大脑认为某一种新观念“更好更有利”，否则他不会改变，或不会根本性改变。

当人的大脑形成了某一种“稳定状态”的观念后，在可预期的时间内不会改变。比如金钱大脑，短期便不会改变。

什么叫金钱大脑？大脑意识中“金钱至上”的观念即是金钱大脑，金钱大脑中的许多东西是由金钱、利益信息构成的，称之为金钱大脑。

金钱大脑潜意识地假设：凡是人们急需的东西都是有价值的东西。比如金钱是许多人认为重要的东西，金钱就具有了价值。当金钱具有了极高的价值之后，人们的多数行为是为了得到更重要的金钱，“金钱大脑者”会以为赚钱是正当的事情，否则就是没有价值的事情。这一种意识认为，世间许多困扰和烦恼都是金钱惹的，若是拥有足够的金钱，许多问题将不是问题，再多的任务也不是任务。他们的逻辑很简单，金钱至上，赚钱是人生最重要的目标或任务。人生成败，虽不尽是为了金钱，但金钱最为普通大众所喜爱。这一些，印证了金钱大脑者的看法，让他们更加相信什么是正确的，强化了他们的金钱至上观。

金钱大脑者看到，成功的“交易游戏”的回报率非常高，玩好这一种游戏就可以赚钱。这是许多人冲进证券交易市场的主要原因，追求更多的金钱是他们终生的梦想，并以此来证明他的观念是正确的，甚至有高人一等的感觉。

当我们认识到金钱大脑者的特点时，就很容易判断出他们行为的指标是利益，钱才是他的急需。我们可以看透他们，并预期他们未来做什么。这就击中了人们的软肋、急所，并预期他们会做出相应“理性的决策和行动”的反应。



二、利益是行为的驱动力

交易者行为的根本动机，无非是趋利避害。利益论直指人性

的根本动机，人之所为，均可以通过利益分析法知其一二。

诸多现象说明利益的重要性，利益驱动了人的行动，比如人们知道有钱就会有幸福（事实上未必是），人为财死等（还有许多赤裸裸的东西）。

欲望是驱动力，当人们的欲望是利益时，利益就会成为驱动力。只有当人们认为利益很重要时，利益才具有驱动力。许多人明明特别在乎利益，却说利益不重要，无非是企图隐藏自己的目的，其举是为了得到更多的利益。

交易的根本目的是为了利益，若是无此目的，何必交易呢？以利益统筹行为，以目标为导航，如此才是合乎人性的，也是理性的。

交易要以目的为根本。“若无利益，毋交易”，交易便应是如此。若是交易者投资资金于证券市场，不以赚钱为目的，逻辑上讲不过去。故在交易之前，一定要评估，若是交易“无利益”，就不要交易。



三、利益分析法的应用

现实社会是利益社会，至少是“相对利益”的社会，人们在做选择或行动时，往往是以利益指标为准，这为利益分析法提供了应用的空间。

1. 一切行为围绕利益转

一种商业模式（或一种事业），若无太多的技巧（无技术门槛），利润足够高，就会有人去复制相同的模式（商业模式），以求达到相似的利润或更高的利益。如果一件事情有人去做，技术门槛太高，选择去做的人就会比较少；若利润不高，往往就没

有多少人愿意主动去做。从商业模式的选择可以看出其背后的利润的大小。从 2001 年开始，越来越多的企业投资与互联网相关的企业，无一不是看中其带来的利益。

2. 利益分析法的要点

利益是人们内心最想要的东西，是他们行动的出发点（利益分析法的基本假设）。分析投资者、交易者、产业资金等的心理，据此预期他们做出什么样的选择（最有利的选择）。

3. 从行为看利益

从根本上来讲，人们的理性行为是为了利益，这是某些人在利益驱动下的结果，唯利是图，莫不如此。商业行为往往是利益行为，这是比较容易判断的。

4. 专一容易取利

交易者在实战中学习的方法太多了反而不好，若是把《跳空追击》中的“核心 K 线”搞懂了，并专注地做好这一点，相信会在实战中取得好成绩。如在“缺口理论”中，交易者只要搞懂一个缺口（最好是研究突破缺口）就可以赚不少钱了，何必学习许多的知识，最后赚不到钱呢？

交易者对方法的应用不在于多，而在于精。若从一本书中找到一点最有效的东西，然后把“重点”搞定就是物超所值了，《看透交易》的利益点是比较多的，读者若能把其中一点搞定，相信就可以赚钱了，比如相对优势策略，这一点应该是非常有借鉴价值的知识点。

从利益观念来看，人们的“信念”将影响人们的决策和行动。这一点，短期不会得到根本的改变，所以利益分析法将具有长期的应用价值。

第 三 节

动态证伪方法

动态证伪方法，亦可称之为“动态证伪论”（证伪理论具有动态的特征和修补功能，暂且将其称之为动态证伪理论）。利用各种办法（工具）对先前提出的假想（或就某一个已存在的“假想标的物”进行论证）证明它是错误的，若未能证明是错误的，暂时接受这个假想，并假定这一个假想是正确的，但不会停止对这一个假想的“攻击”，若某一天证明是错误的，那就假定此假想是错误的。动态证伪论在没有证明是错误之前，就先假定它是正确的。



一、证伪论的重要性

人类为了更好地应对自然界的變化，需要正确地認識自然，而人類的認識能力的有限性注定了我們對自然的認識可能存在錯誤，故需要對我們的認識進行證偽，證偽理論能對錯誤認識進行“及時”糾正，其價值不言而喻。

證偽論應有很久的歷史了，然而正式的提出者應是波普爾（Karl Poper），他是投資大師索羅斯的哲學老師。英籍奧地利哲學家波普爾於1934年在《科學探索的邏輯》一書中提出“證偽論”。針對邏輯實證主義的證實原則，證偽原則主張科學的理論

或命题不可能被经验证实，只能被经验证伪，可被证伪的理论或命题才是科学的。波普尔认为传统的逻辑归纳方法得出来的一个判断性的结论要得到逻辑上行得通的证实，必须搜集穷尽性的事实或个案，这就需要长到无限的时间与多到穷尽性的事实。比如证明“所有的天鹅都是白的”，走证实之路，就必须把天下所能找得到的天鹅一网打尽地搜集到面前来，才能证实是不是都是白的，这基本不可能。而走证伪之路，就只需找到一个反例，即发现一只天鹅不是白色的，那个结论便被推翻了，即被证伪了。证伪之说，由此而来。

动态证伪论将会以事论事，甄别事实，给人们一个相对较好的答案。从本质上来看，证伪理论应用到投资市场上，是为了看清市场本质的东西，以事实结果来判断推理、理论以及其他的投资细节。市场的结果反映一切，这是真材实料的东西，若一个方法或是推理正确的话，在市场中就会反映出来，若是没有反映出来，那就存在某一些问题，就需要证伪。



二、动态证伪

1. 证伪与证实有同样重要的价值

证伪和证实是两种不同的思考角度，证伪是假定某一种东西可能是错误的或不存在的；证实是假定某一种东西可能是正确的或存在的。从某一种意义上讲，它们是水火不相容的，但基于事实的立场来看，它们是可以融为一体的，至少在动态证伪论来看，这两者可以相互作用，对促进社会的发展有着不可或缺的作用。

2. 相对的证伪性

动态证伪论与波普尔（Karl Poper）所讲的证伪论是有一些区别的。波普尔所讲的证伪论是只要举一个反例即可假定原题的错误性，而动态证伪论不完全认可此结论。比如价值投资，动态证伪论认为其只是概率上的意义，而不是绝对的意义。比如用美国长期资本公司（LTCM）选择的“相对价值”理论来管理资产，该公司因经营出现错误，最后破产了。若是用“绝对证伪的指标”来判断的话，无疑“相对价值”理论一无是处，但在动态证伪论来看，认为其有存在的价值与意义。

动态证伪论是相对意义上的证伪，而不是绝对证伪论。比如某模型“推荐”A股票认为该股会上涨，结果在预期的时间内出现了下跌，波普尔的证伪论认为该模型是错误的，而动态证伪论从一个较大周期的跨度来看，认为该模型是一个相对优秀的模式，而不是以一而论之。

动态证伪论批判地吸收、借鉴、容纳了波普尔的证伪论的部分思想，又从现实的相对性来看世界，虽然这样做让动态证伪论变得比较复杂，但这是真实的，或接近真实的证伪论。比如一个人是好人或是坏人，根据波普尔的思想，只要拿出一个例子就能证明，而动态证伪论却从大的角度来判断一个人的好坏，比如蒋介石是好人还是坏人呢？不同的人对其的评价是不一样的，这样的问题就是角度（立场不同结论不同）的问题，是“相对”的问题，一般性的证伪论或是证实论是无法确定其准确评论的。从一个较大的历史跨度来看，蒋介石应该是一个优秀的政治家，与好人或坏人没有直接的关系，只有绕开“绝对的评价”，才能给出事实上能接受的客观评价。

3. 只相信事实

动态证伪论只相信对的事实，而不是听到的东西。人们相信那些比自己厉害的人（至少是他认为厉害的人），而不是相信事实，这叫盲目相信；人们比较容易相信那些和自己关系亲密一些的亲友，以为他们不会害自己，他们讲的就是真的、对的。动态证伪论真正的目的是让交易者明辨是非、看透事实，帮助交易者做一个相信正确事物的人。

4. 证伪或证实都需要成本

证伪之前，一定要确认证伪的目的与价值，若无必要，无须证伪。

猜想或假定，有时是天才一时的灵感，而证明其正确性或错误性需要天才般的智慧，还需要为此支付昂贵的成本。比如费马大定理，提出是一个人一时的猜想，证明却花了 300 年的宝贵时间。科学史上，提出假想容易，而证明其正确性或错误性往往要砸大把银子。事实是猜想容易，证明很难。



三、证伪程序

一切东西都可以先假设是假的或是真的，然后求证，在求证之后，对此进行检测，若是假的就是假的，若是真的就是真的。

(1) 先假设：“真”的假设，或“假”的假设。

(2) 求证：证明是“真”的，或证明是“假”的。

(3) 检测：证明是正确的，或证明是错误的（检测工具或方法需要统一标准）。

(4) 动态地重复上述过程，直至永远。一切假设均需要持

续地证伪，如此方能减少错误的可能性，降低风险的可能性，提升投资决策的正确性，提高投资的效率性。



四、证伪理论的运用

动态证伪是看透虚假现象的利器，我们借助动态证伪这一工具，能正确地看待世间万物。

1. 甄别事实，就事论事

动态证伪论将会以事论事，甄别事实，给人们一个相对较好的答案。证伪理论是为了看清市场本质的东西，以事实结果来判断推理、理论以及其他投资细节。市场结果所反映出来的一切是真材实料的东西，若一种方法或推理是正确的话，在市场中就会反映出来，若是没有反映出来，那就存在某些问题。

2. 不存在的东西先假设不存在

历史上不存在的东西，可以先假设不存在，若某一天出现了新案例，即新的历史产生了。比如历史上没有人可以用一种方法连续 50 年获得投资回报率超过 30%（年化回报率），故可以先假设没有一种方法可以连续 50 年获得投资回报率超过 30%，在出现新案例之前，假定此假设是正确的。其他假设，可以类推。

3. 运用证伪理论揭露虚假的东西

许多分析是不客观的，具有较大的随机性或不科学，通过证伪理论，让假的东西显现出来，这样有利于我们做出理性的决策。

4. 运用有难度

证伪理论看似很简单，但在实际运用时会有较大的难度。动

态证伪论在运用时，存在误区多、效率低、技巧差等普遍性问题，故交易者在具体使用时存在错误的可能性是正常的现象，需要其他方法或工具来辅佐。

第四节

赚钱的基本逻辑

赚钱有一个简单的基本逻辑，即整体上必须是无条件地“卖出价”大于“买入价”，不同的行业在细节上略有不同，但大致是这样。



一、低买高卖是赚钱的公开秘密

赚钱的方法往往很简单，但是，不会赚钱的人没有用，或不想用，或不知道怎样用，或不知道……总之，没有使用赚钱的招式。

赚钱的交易主要有两种方法：一是低买高卖；二是高卖低买，然后高卖。比如石油，当价格在 70 美元时买入，涨到 95 美元时卖出，这一笔交易将盈利 34%。

比如石油从 90 多美元跌到 70 多美元，有些人以为还要下跌，甚至有可能短期内跌到 50 多美元，但是，中线一定会超过 90 美元，甚至在 10 年内会突破 120 美元。知道其原理的人，在

未来将获利。

除开石油之外，许多商品的价格波动是有规律的，其中有一条“铁律”，就是销售价格大于成本价。当市场价格接近成本价的5%时，其向下空间会很小，交易者要对此有信心，若一个人没有信心，以为那些接近成本价的标的仍然会出现大幅度的下跌，这一类交易者是不能从事交易的，即便是短期真的被这些人看对，也无法从证券交易市场中获取中长线的趋势性的交易机会。一个缺乏理念的人，是很难成功的。（现实交易市场上，许多人只想要钱，他们没有理念、没有技术、没有战略战术，最后的结果是钱被有理念、有方法的人赚走了。）

赚钱是低买高卖的结果，或是高卖低买，然后高卖，或高买更高卖。总之，变化非常有限。

现实是许多人在高买入低卖出，如此循环一段时间之后，亏损是必然的结果，因为不是正确的方法。不管是出自哪一种原因，行为不正，结果就不会正，这是自然的道理，无须为自己的行为辩解，市场会告诉人们真实的东西，交易者要做的事情是调整自己。

交易者若要赚钱，就要抓住规律，做到低买高卖。



二、真理往往是简单的

世间知者不言，或布道之后，听者不信。赚钱的方法由于简单，许多赢家（赚钱的人）不会告诉外人，即便是作家（财经作家）也不会直接告诉读者，比如江恩便是如此。江恩暗示过，他真正的秘密藏在某一本书中，至于是否真的如此，暂且不论。

巴菲特讲过，投资不是比智商，不是去寻找一种可以跨过7

尺高栏杆的方法，而是努力地寻找能力圈之内可以跨过的栏杆，然后不断地复制这一动作（注：大意如此）。巴菲特多次谈过，投资很简单：“投资其实很简单——买进一只好股票，不要轻易抛出，你只要等着股价上涨就好啦！行情下跌时不要过于恐慌，股市大涨时不要过于贪婪，就能赚到相当高的回报。”

交易就是根据概率去修正自己的交易，追求整体上的“低买入高卖出”或“高卖出低买入”，如此循环，最后的结果就会比较好，这是好决策。

第五节

交易、投资、投机、赌博的概念

交易、投资、投机、赌博是资本市场常常关注与讨论的话题，研究这四者的目的，是让交易者明白，你早就是交易者了，只是在不同的市场中交易，或交易水平层次不一样而已。

交易者给市场怎样的“应对”动作，市场就会给出相应的“补偿”，莫不是如此。



一、投资

何谓投资？

投资指的是用某种有价值的资产，包括资金、人力、知识产

权等投入到某个企业、项目或经济活动，以获取经济回报的商业行为或过程。投资可以分为实物投资、资本投资和证券投资。前者是以货币投入企业，通过生产经营活动取得一定利润，后者是以货币购买企业发行的股票和公司债券，间接参与企业的利润分配。

投资这个名词在金融和经济方面有数个相关的意义，它涉及财产的累积以求在未来得到相应的收益。从金融学角度来讲，投资的时间段较长，更趋向于在未来一定时间段内获得某种比较持续稳定的现金流收益，是未来收益的累积。

现在，人们谈到的投资，一般是指价值投资。

价值投资领域的代表是：

(1) 格雷厄姆是证券分析之父，1934年年底，他终于完成了酝酿已久的《有价证券分析》这部划时代的著作，并由此奠定了他作为一个证券分析大师和“华尔街教父”的不朽地位。《有价证券分析》所阐述的计量分析方法和价值评估法使投资者少了许多的盲目，增加了更多的理性成分。这本著作一出版就震动了美国和华尔街的投资者，一时之间，该书成了金融界人士和投资界人士的必读书目。他在《有价证券分析》一书中，提出了自己的定义：“投资是一种通过认真分析研究，有指望保本并能获得满意收益的行为。不满足这些条件的行为就被称为投机。”

(2) 菲利普·A. 费舍（Philips. A. Fisher）是华尔街极受尊重和推崇的投资家。1928年毕业于斯坦福大学商学院，毕业后，即进入旧金山国安盎格鲁国民银行投资银行部担任证券分析师，开始了他的投资生涯。在美国股市大崩盘后的1931年，年仅23岁就创立了费舍公司，主要从事投资顾问业务，从此走上了一条投资大师的传奇之路。在此后几十年的投资生涯中，他成功地发

掘出并长期持有了摩托罗拉、德州仪器等大型的超级成长股，不仅个人获得了巨大的财富，也为他在专业人士的圈子里赢得了好名声。

(3) 彼得·林奇 (Peter Lynch)。生于 1944 年 1 月 19 日，是一位卓越的股票投资家和证券投资基金经理。彼得·林奇在人们的眼中就是财富的化身，他手上管理过的基金曾是有史以来最赚钱的基金，如果在 1977 年投资 100 美元该基金，在 1990 年取出已变为 2739 美元，增值 26.39 倍（每年复合增长率为 29%），不过 13 年的时间。

林奇把整个交易比赛提升到一个新的境界，他让投资变成了一种艺术，他在这场比赛中获得了极大成就，获得了相应的名誉和财富。他的代表作品是《称雄华尔街》。

(4) 沃伦·巴菲特 (Warren Buffett)。全球著名的投资商，1930 年 8 月 30 日生于美国内布拉斯加州的奥马哈市。2014 年美国当地时间 9 月 29 日，《福布斯》发布美国富豪 400 强榜单显示其凭借 670 亿美元财富排名美国富豪榜第二名，沃伦·巴菲特自 2011 年起就一直保持这个排名。



二、投机

什么叫投机？

投机指利用市场出现的价差进行买卖从中获得利润的交易行为。投机可分为实体经济投机和虚拟经济投机两大领域，其中内涵最为丰富、原理最为复杂的是证券投机。其分析方法主要有如下两种：技术分析、基本分析。技术分析主要应用于投机操作的时间和空间判断上，而基本分析则主要应用于投机标的物的选择

上，在中长周期上基本分析起着重要甚至决定作用。

进行投机交易，涉冒高于平均水平以上的风险，期望能赚取预期回报。是否有利可图，关键在于投机者是否是长期从事投机的专业人士，他们往往会做好风险管理，如止损、通过使用各种对冲技术，包括期权交易、卖空、止损指令和期货合约。它异于投资在于接受风险的程度，它不同于赌博在于后者的随机性。

投机并不是一件容易的事情，需要交易者具有极强的分析能力，以及深厚的交易功力。

在投机领域做得较好的人物有：

(1) 投机大师乔治·索罗斯 (George Soros)。匈牙利出生的美国籍犹太裔商人，著名的货币投机家、股票投资者、慈善家。索罗斯的核心投资理论就是“反射性”，简单地说，是指投资者与市场之间的一个互动影响。理论依据是人正确认识世界是不可能的，投资者都是持“偏见”进入市场的，而“偏见”正是了解金融市场动力的关键所在。当“流行偏见”只属于小众时，影响力尚小，但不同投资者的偏见在互动中产生的群体影响力，将会演变成具有主导地位的观念。2015年1月，乔治·索罗斯正式宣布将结束其长达40年的对冲基金经理职业生涯。他的代表作品是《金融炼金术》。

(2) 安德烈·科斯托拉尼。他是一位活到93岁的犹太人，一位全球金融投资类百万畅销书的作者，更是一位20世纪股市的见证人，一位一直受到上帝眷顾的人。他是一个彻头彻尾的蜚声世界的投机者，自从十几岁接触证券界后，就和投机结下了不解之缘，他以投机者自居，并深以为傲。他的代表作品是《大投机家》。

(3) 维克多·斯波朗迪。他所写作的《专业投机原理》系

统地反映了他的投机哲学，曾在华尔街创下了从 1978 年到 1989 年连续 12 年投资盈利，没有任何一年亏损的骄人战绩。

(4) 空头之王约翰·保尔森 (John Alfred Paulson)，是 Paulson&Co. 公司总裁，2007 年之前，保尔森的资产增长缓慢，为人非常低调，在对冲基金行业之外并不为人所知。真正让保尔森成为“明星”的是次贷危机，他是美国次贷危机中的最大赢家。其后，至 2010 年年初，保尔森负责管理的资产达到了 320 亿美元，其创办的对冲基金保尔森基金已经成为规模仅次于 JP 摩根大通和 Bridgewater Associates 的世界第三大对冲基金。保尔森的个人资产也是飞速上涨。2010 年统计显示，他的身家为 120 亿美元。



三、赌博

何谓赌博？

赌博是指没有胜算的交易行为，或是指进行低概率的交易。推演一下，凡是没有调查和研究的交易就是不折不扣的赌博。再推理一下，凡是进行概率非常低的交易就是在赌博。或是整体亏损概率较大的市场中的交易均是赌博。若不知道，还进行交易，那也是在赌博。交易者在利益的诱惑下，往往会进行一些自己不知道的交易，这是非常恐惧的事情，而他们却沉迷其中，忘乎所以，结果自然“不知道”。以此标准看，许多人亏损是必然的事情，因为许多人都在赌博。

赌博的成功者，或许他们并不是真正的赌博者，只是挂着赌博的名声在赚大钱而已。

(1) 赌王何鸿燊。何鸿燊是香港望族何启东家族的成员，

有“澳门赌王”之称。何鸿燊是香港开埠后的香港首富何东爵士之弟何福的孙儿之一，何世光的儿子，在家中排行第九。2008年1月，《福布斯》公布他是香港第十九位富豪。

何鸿燊是港澳十大富豪，现任澳门旅游娱乐有限公司总经理，他控制的资产达5000亿港元，个人财富有700亿港元，澳门有1/3的人直接或间接受益于他的公司。他是澳门博彩史上权势最大、获利最多、名气最响、在位时间最长的赌王。

他靠“有可能正期望值”的赌博，利用人性的弱点，赚取巨额的回报。

(2) 世界著名赌徒爱德华·索普博士 (Dr. Edward Thorp)。1932年8月14日出生于美国芝加哥，后来成为知名的天才数学家。他一夜之间“奇袭”了内华达雷诺市的所有赌场，并成功地从“二十一点”（一种扑克游戏）桌上赢了上万美元。他是美国华尔街量化交易对冲基金的鼻祖，20世纪70年代首创第一个量化交易对冲基金；他也是前美国麻省理工学院和加州大学尔湾分校数学系教授；同时，他还是美国债券天王比尔·格罗斯的恩师。另一位投资大师索罗斯认为，索普“善于利用数学知识，抓住证券市场日常波动机会”。

索普写了一篇题为《“二十一点”的优选策略》的数学论文，1962年出版了《打败庄家》(Beat the Dealer)，成为金融学的经典。



四、交易

何谓交易？交易是指双方以货币及服务为媒介的价值的交

换。它是以货币或服务为媒介的，泛指买卖商品。交易无处不在，可以是金融市场，也可以是其他市场，凡是涉及利益或需求的交换（或交易），均可以称之为交易。

交易是资本最原始的性能，让一部人拥有一些东西，让另一部分人失去某一些东西而得到某一些东西。与钱有关的交易均为交易，交易是资本与生意的共同特性，交易涉及的范围更广。与钱最近的地方，往往是利益最大的地方，聪明者总是把资本或智本放在与钱有关的地方。

交易分为合法交易，公开公平公正，是法律承认的交易；灰色交易，即是不公开或不合法的交易。交易的结果分为亏损交易、盈利交易、非金钱目的的交易。交易的意义深刻、范围广，可以从交易的角度看证券交易，以及其他金钱的运动现象。交易者是有理性的，是为了某一种目的而行动的人。

交易是经济发展中最为重要的一环，交易促进了经济的发展，是经济继续发展的重要工具；交易是不流血的战争。通常，交易带来的是地区经济（集团或个体）的财富转换，或重新分配，在既得利益集团（或个体）看来，交易就是天赐般的发财良机。



五、比较

从交易思想、交易思维、交易行为等角度来界定交易者的身份，并无歧视之意。通过简单的对比，我们发现不同的思想、思维、决策等，导致了不一样的结果。如表7所示：

表 7

行为与思想	概率	决策（风险报酬比）	信息	结果（胜出人数）
交易	51% 以上	正回报均可交易	所知较多	较多
投资	95% 以上	1/3 以下	所知较多	多数
投机	51% 以上	1/2 以下	所知较多	较少
赌博	50% 以下	1/2 以上	所知较少	极少

交易思想将影响其后的一系列行为，并从整体上反映出相应的结果。

第 六 节

交 易 规 则

投资交易要以“整体赢利”为目的，而不仅是“赢”。在做
出交易决策之前，先要对相关事项做深入的研究，做到“先胜而
后求战”，若不能判断“必胜”，或不知道赢率分布特征，就不
要出击。这是投资交易极为重要的事情。

投资决策时，稳健的投资者要学会放弃几种机会，比如回报
率偏低、交易频率偏低、概率分布不确定、风险报酬比不理想、
对心理影响很大的情况，等等。

最理想的交易规则是：交易频率合理、回报率合理、概率分
布均衡、风险报酬比理想、心理影响较少。

交易者若用规则的方式来规范自己的交易行为，那么他的交易行为将在交易市场中占有比较优势（相对优势），赢得财富将是必然的事情，否则结果是难以预期的事情。



一、放弃的机会

所谓的机会，毫无疑问是有利可图的交易。为什么有利可图也要放弃呢？为了整体的赢利策略，放弃特定的机会是值得的。

1. 概率分布不均衡要放弃

有一种机会非常诱人，回报率高，风险报酬比理想，成功率非常高，但这种机会存在一个问题，就是概率分布不均衡。此类机会要放弃，比如各种形式的赌博。

2. 交易频率少的要放弃

据说，某一些人总结（开发）出来的交易系统成功率达到100%，在此，不能讲没有可能，但是交易频率比较少的话，其实战价值就很难判断了，这类交易系统的客观性和真实性还有待检验，比如放到一个更大的数据中去检测，如此方是理性的。例如，某一个系统是以大牛市的特征总结出来的“市场规律”，就不具有普遍性，即便他所讲的模型的成功率是100%，其实战意义多大也是不确定的。频率少就可能存在不确定性，故交易频率太少的机会也要放弃。

3. 回报率低要放弃

投资是以追求整体回报率的事业，若是整体的回报率偏低，就是不合理的，故要放弃。比如下象棋博弈时，即便可以很好地控制风险报酬比和赢率，但因理想的交易机会少，回报率总体上

也比较低，故应放弃这一种投资（博弈）模式。

4. 概率低的交易要放弃

概率的高低，反映了趋势力量的方向。比如，概率从自然的角度来看，是均衡的。例如，两个人打牌时，来好牌的概率整体上是“均衡”的，在 50% 左右（两人）。在某一特定的时间段则成不均衡特征，比如一段时间某人持续来好牌，约占了 60%，但是在另外一段时间会下降至 40%，此现象会持续至接近 50% 的位置。从投资的角度来看，打牌是一种概率很低的游戏，即处在均衡状态。换一句话讲，就是人很难靠打牌发财，除非庄家或出老千者。

投资时，对于概率很低的机会，要学会放弃，除非想送钱给别人。

5. 风险报酬比不理想也要放弃

投资的目的是中心，在选择投资交易标的时，或运用交易系统时，要优先选择风险报酬比理想的交易。合理的风险报酬比要小于 1/2，风险报酬比 1/1 的交易是没有意义的，但是许多交易者却在做这一种没有意义的事情，甚至做大于 1/1 的交易（大傻瓜）。

市场中，存在许多小于 1/2 的机会，故一各专业投资者一定要严守这个规则。若是某一天市场没有这种机会了，说明了两种情况，一种是自己看透的能力下降了，另一种就是市场的风险已经足够大了。



二、理想的交易规则

理想的交易规则，需要同时具备几个条件：

1. 回报率

回报率要足够高，整体复合回报率（年）要大于 30%，至少要大于 20%，最起码的是要跑赢市场。比如巴菲特的投资、索罗斯的投资、西蒙斯的投资等投资大师都达到了这一标准。

2. 风险报酬比

风险报酬比小于 1/2，越小越好。理想的风险报酬比是小于 1/5，但是这种白捡钱的机会现在越来越少了。随着社会的发展、科技的进步，预期未来的理想风险报酬比在 1/2 左右。

3. 成功率

成功率是非常重要的参数，投资时，成功率的高低反映了一种市场规律。巴菲特认为成功率大于 95% 的投资才是好投资，据华尔街的投资高手讲，成功率达到 40% ~ 50% 的交易才是最好的投资标的。在此不想为谁的观点辩论，一个成熟的交易系统，应有一个合理的交易成功率。理想的交易成功率或在 70% ~ 90% 之间，若是成功率非常高，“专业的大机构”早就全线买入了，留给我们的机会就会比较少了。

4. 概率分布

最重要的是概率分布要均衡，这是非常重要的。比如整体成功率是 70%，在 100 次之内就有 70% 的概率（至少不能低于 35%，否则概率分布有问题），至少要非常接近，而不是直至 100 次时才有 70% 的概率。笔者认为的均衡，允许有一定的误差率，误差率在 50% 之内是可以接受的，理想的误差率最好在 20% 之内，比如整体成功率是 70%，交易 10 次的成功次数是 5 次，成功率达到 50%，概率误差（预期成功率 - 实际成功率 = 概率误差）即是 20%（70% - 50%），误差率是 28.8%（概率

误差 ÷ 整体成功率 = 误差率)，这是可以接受的误差率（见“概率篇”的概率分布）。

5. 心理因素

一项投资，对心理影响越小越好。交易者不因自己的喜好而投资，不因自己的恐惧而逃避，而是要根据规律行事。若是交易决策和实战对一个人心理影响很大，那他是不适合投资的，或不适该项目的投资。交易是为了生活更美好，不能为了交易失去了享受生活快乐的本身，理想的交易对心理影响是偏小的。

无规则，难成大业。交易事业是有利可图的大业，若投资大脑，训练行为，据规则而行，最后将有利可图。通过规则的方式来引导交易者进行正确的思考和行动，最后到达成功的彼岸。

第七节

从价格战看未来

价格战是最狠的战术，在现在的商业竞争中频繁使用，此战术对商业对手的影响是很大的。价格战从商业市场的角度来看，只能成为手段，而不能成为战略。

商业的目的到底是为了什么？不同的人对此有不同的看法，比如有一种观点认为商业是为了促进社会的良好运行；有一种观点认为商家投资就是为了赚钱。不管是出自哪一种目的，价格战是为了达到商业能继续下去，或更好的目的，故价格战不应该是

长期的战略，只能是短期或中期的战术。



一、战略性的价格战

美国用价格战两次成功地狙击俄罗斯，未来会不会用价格战来攻击其他国家呢？是很有可能的事情。

2014年，美国及其盟友为了制裁俄罗斯，通过攻击俄罗斯的经济弱点（石油是俄罗斯的支柱产业），即操纵国际石油价格，使其暴跌，俄罗斯因此损失惨重。

俄罗斯总统普京2014年11月23日在接受塔斯社采访时表示，国际油价下跌的背后存在人为操纵因素，这对操纵油价者也会造成损失。

美国总统奥巴马在2014年12月21日接受美国媒体专访节目时表示，声称制裁俄罗斯初见成效，其对俄政策是成功的。

从此次石油价格暴跌来看，对相关国家的影响是很大的。若此次石油价格暴跌真的是美国制裁俄罗斯的战略行动，那么“国家级的价格战”是非常可怕的，这比发动一场战争更可怕。不知道最后的赢家是谁，反正“价格战”让某一些国家的人民很受伤。

至2014年12月15日，俄罗斯卢布对美元汇率暴跌13%，当年卢布跌幅已达五成。在国际油价“瀑布式”暴跌的背景下，卢布的暴跌使得之前市场上盛传的“石油战”“货币战”的阴谋论获得了更多人的认同。

回顾1998年，当时的国际油价突然暴跌至最低每桶10.72美元，这使得刚刚度过苏联解体仅7年的俄罗斯经济陷入了困境。当年，同样是为了捍卫汇率，俄罗斯被迫动用了数额庞大的

外汇储备。在央行放弃对卢布的支撑之前，该国剩余的外储已经不足 100 亿美元了。面对窘迫的经济状况，俄罗斯政府宣布 400 亿美元债务违约，卢布在那一年年底暴跌了 71%。

战略性的价格战深刻地影响着相关国家的经济与发展。



二、实施突围战略时需要价格战

企业进入一个没有优势的新行业，需要占有一定的市场和提升公司的形象，此时，价格战往往成为企业短期战略的首选。

格兰仕的老板梁庆德在 1992 年毅然关闭了效益良好的桂洲羽绒厂，他要做更有前途的产品——微波炉。鸡毛掸子起家的格兰仕做家电，在当时是个天大的笑话，但是梁庆德力排众议、决意为之。

格兰仕刚进入微波炉行业，无优势可言。1995 年，格兰仕集团董事长兼总裁梁庆德不惜重金从上海挖来了俞尧昌。俞尧昌是营销策划的好手，他提出了“价格驱动、引导消费”的概念，提倡文化营销。借此新闻营销，树立一定的知名度，之后，格兰仕微波炉通过价格战获得了全球 50% 以上的市场，一跃成为微波炉全球第一的“巨无霸”。



三、市场残酷时需要价格战

家电行业竞争越来越激烈，消费者越来越挑剔，生产成本不断上升，家电行业赚钱越来越难了，过去轻松赚钱的时代已结束，现在已经进入微利时代。

2014 年，科技含量较高的格力在艰难的局面下选择了价格

战。这是格力 20 年来第一次选择价格战，格力先前标榜自己“掌握核心科技”，现在放下身段，采取先前不屑于的经营战术——价格战，说明家电行业将越来越难做了，不然，格力不会做出这一决策。

从另一个方面看，凡是引进价格战的行业，市场已经很难赚钱了，投资者应该回避此类行业。



四、无优势的企业，唯价格战一招

现今的电商是一个非常热门的行业，但是电商多数没有竞争力，除开宣传、资本，他们之间同质非常相似。从商业的竞争角度来看，电商的竞争还没有结束，未来他们将长期选择价格战，谁不打价格战，谁就会被“淘汰”。正常来看，巴菲特不会选择这样的企业，靠价格战活下来的企业，都很不容易。在某些人看来，价格战如吃伟哥，猛药吃多了，看上去很棒，但是能坚持多久呢？吃了伟哥或许会让一些人很爽，但是吃了伟哥对企业的长期发展是不利的。

现在的许多电商企业是没有多大优势的，不过是复制了一种网络销售模式，若是不能从产品上、服务上、效率上提升企业的竞争力，许多电商会在未来被淘汰（或合并，或被收购）。

有一些企业不用价格战是死，用了价格战仍然是死，故企业一定要及时建立自己的竞争优势，否则价格战只有一个结果，赢了战役，输了战争。



五、价格战要不要打

企业在选择价格战前，一定要想到两点：价格战的战略目的

是什么？如何实现更大的价值？若没有想好，就不要采取价格战。

(1) 价格战若战败如何应对未来？通过价格战没有达到相应的战略目的，企业应该做出什么样的准备？

(2) 在价格战取得优势之后，若能实现企业战略的整体盈利，价格战是可以选择的战术。

价格战要先胜而后求战，若企业在选择价格战时是被动的，或没有相应的措施，那么价格战对企业来讲就是错误的、是不利的。若企业一定要通过价格战才能取胜，那么创业者就不要进入这一个行业了，因为在此行业取胜的概率是非常低的。



六、价格战逼企业前进

在价格战之下，转型升级是必需的。比如，汽车行业的价格战逼使该行业的公司转型或创新。自 2010 年以来，合资品牌新车价格便逐年走低，自主品牌则更加惨淡。事实上，随着高端品牌重重下滑，位于这条生物链末端的自主品牌承受了最大的压力。若没有技术创新，现在的汽车公司在未来会被有实力的公司兼并或淘汰。



七、交易者要冷静看待价格战

上市公司的价格战将影响投资者的决策，巴菲特不喜爱价格战取胜的公司，他喜爱“垄断性”的行业。

在 A 股市场上，曾经靠价格战取胜的公司有四川长虹（600839），如今，四川长虹（600839）已沦为一家平凡的公司

了，并没有太多的优势，这说明价格战不能让一个公司成为巨人。如果当时倪润峰带领的四川长虹打“技术战”，结果会怎样呢？或许就不是今天的四川长虹（600839）了，当时的电视机厂商的自有技术难分伯仲，有一些被打败的商家的技术比长虹还要强一些。当时长虹若想突破，只有选择价格战。此战取胜之后，当时的股价出现了较大的上涨（现在进行复权，我们看到当时的股价是从 7.35 元涨到 78.72 元）。投资者当时或许预期公司会取得巨大的成功，事实并不是如此，这说明了，价格战不是持久战略，不能为公司带来持久的竞争优势。

有竞争优势、不打价格战的企业，从长远的角度来看，取胜的概率更大。

企业若能靠价格战取得较大的市场，并且还有较高的利润，那么这样的企业就具有相当高的经营能力。比如沃尔玛就是了不起的企业。不过，国内好像很少有公司靠此策略成功的。格兰仕靠价格战取得了巨大的市场，但是利润不是很理想，据说仅有 3% 的净利润。如果一家企业的产品价格能长期低于同行 10%，净利润比同行高，市场占有总量也比同行高 10% 以上，那么这样的企业是上选。若一家企业的产品价格能长期高于同行 10%，净利润比同行高，市场占有总量也比同行高 10% 以上，那么这样的企业是上上选。

第 八 节

做整体正回报的事

交易者要着眼全局，追求整体的、全局性的胜利。



一、整体投资与回报的概念

交易者要研究整体上是正回报的投资项目，不研究整体上是负回报或是接近零回报的项目。那何为正回报呢？概念解释如下：

(1) 何为整体正回报的项目，比如整体投资 100 万元，整体回报是大于 10 万元的项目。

(2) 何为整体零回报或是接近零回报的项目，比如期货和赌博是接近零回报的项目。

(3) 何为整体负回报的项目，比如六合彩，整体投资 49 元，整体回报是 40 元，福利彩票整体投资 1 400 万元，整体回报 500 万元的项目。

有些人研究彩票（他们或许认为自己能解决这个问题），他们以为投资少而正确时能赚大钱就是好项目。笔者的思考是整体投资与整体回报的问题，在《跳空追击》中讲过，风险报酬比要小于 1 比 2，即整体报酬要大于风险的 2 倍，如此才值得投资。根据补偿机制来看，只有正回报的投资才是值得的，否则亏损是

必然的事情。交易者不能因为某些项目投资比较少而不去研究他，而是因为它的整体回报（报酬）比较大，才去研究他。

整体投资与回报是一个非常重要的概念，反映了市场的整体特征，对于那些整体上是赚钱的市场是值得投资的，否则要谨慎或不参与。

“整体”概念是一种趋势的反映，当整体投资赚钱时，说明市场是正向的，是趋势多头的，如此做就可以赚钱。比如彩民购买彩票是整体亏损的，彩票经营者整体却是赚钱的，所以，我们应该站在多头一面。

由此看来，整体是一个相对的概念，即一方必胜另一方必输，还有一种情况是整体上为0。



二、明智的选择

聪明的人不是去解决难以解决的问题，以便显示自己的聪明，而是解决有价值的问题，从现实中获取比较现实的回报。

交易行业主要的问题无非是概率和补偿的问题（投资就只有这两个问题，这两个问题解决了，其他的问题都不是问题，比如修正等行为，均是为了得到补偿），在研究上，只有直指这一些要点，才能高效、快速地实现自己的战略目标。

未来，只研究整体上是正回报的事情，比如股票、投资、实业等。对于那些整体上是负回报，或是零回报，或接近零回报的事情，一律排除。

股票市场，有一些地方是错误的区域，应该用手段把那些零回报，或是负回报的投资标的去掉，剩下的应是正回报的标的（股票市场 = 正回报标的 + 零回报标的 + 负回报标的）。

交易者若在某点失败了，就要及时停止前进，以免重蹈覆辙，做愚蠢的事情。



三、非好选择

有些交易者进入一个市场数十年，结果没有赚到钱，反而亏损了大钱，说明他是在一个整体亏损的项目（市场）上玩，输也必然。若无盈利，肯定有问题；另外一个问题也值得重视，比如，不敢投资或没有投资。

不敢投资是非好决策，比如许多人不敢投资，结果机会来了没有赚到大钱，如此不是正确的选择。不做选择或不投资不会亏损大钱，但是也无法赚到大钱。

害怕做选择是不明智的，有些人是不懂得整体概念，只有当他明白了这一点，才会做出明智的选择。

第九节

投机取巧

财富正在向掌握时机和信息的优势群体流动，善于投机取巧、运用高效的方法的群体，将在未来获得更多的财富。



一、投机的两个重要因素

1. 时机和信息

投机的两个重要因素是时机和信息。

投机难是因为解决投机的两个关键因素很难。若能解决这两个问题，成功是可以复制的。交易者要做好两点：一是掌握时机，时机的重要性比其他一切因素重要，一切变化规律都要反映到时机中来。股票不重要、价格高低不重要，唯有交易的时机最为重要。二是信息优势，许多人在信息获取方面没有领先的优势，但他在判断信息价值能力上具有优势。善于解剖信息，对时机把握得好，结果就会比较好。如索罗斯擅长信息分析，善于把握时机。

2. 时机的力量很强大

风险与机会永远会存在，投机的关键是在机会大时做对交易。在正确的时间做对事情，正如风口上的猪也会飞。会飞不是猪说了算，而是自然界最大的力量说了算，没有足够大的风猪无法不飞，即便是死人也会飞到天上去。比如巴菲特的成功，就有借力的因素，当时机站在巴菲特一边时，他不成功都难。

3. 危机即存在机会

某事的发生，对某些人来讲是灾难，或许对另外一些人来说却是好事。即人们常讲的，危机存在机会，比如日本核泄漏这明显是危机，那什么行业对核泄漏最有利呢？无疑是防核辐射的相关产品，其次就是提供解决核辐射的方案的相关机构、重建核工业的机构。危机有时是转机，比如在 2008 年全球金融危机中，

巴菲特买入了大量的股票，并在此之后获利巨大，正是明证，有足够的利益的地方才能“滚雪球”，这中间的原理就是时机。

4. 时机的组成因素

时机的重要组成部分是什么？

(1) 大势。投资大师欧奈尔认为：一旦看错市场大势，那么即使按照好股票的选择标准，你所持有的股票还是有七成左右会随大势走低。投机大师利佛莫尔也谈过类似的观点。

(2) 时间空间角度。投资大师江恩对此研究较深，股神 Z 对此也有深入研究，形成了自己独特的作战体系。

(3) 合力。心理合力是一种时机，这涉及心理领域，许多人难以突破，唯有经历过各种心理洗礼的人，才可以领悟到心理合力的微妙之处，股神 Z 对此较为关注（《5 年 5000 倍》介绍了股神 Z 的心理部分）。或许股神 Z 所讲的自然买力就是心理合力。

(4) 其他因素。其他因素影响时机的变化。

5. 投机总以不同的方式出现

每过一段时间，投机总会以不同的方式卷土重来，面貌好像每次都不一样，实质却是那么的相似。每一次，交易者总会讲些新鲜、无法准确看清楚、好像很有逻辑性的故事，好像每一次都是千载难逢的大机会，错过了一生都会后悔。这种故事每隔一段时间就会在某个地方重新上演，未来亦然如此，因为人性从未变过。

时机如此重要，那么我们如何及时把握住宝贵的时机呢？



二、交易时机的把握

在证券交易市场上，时机主要有三种（应该可以分解成更多

种)，为了便于研究，暂且只研究三种，即崩溃、震荡、趋势。

人们不喜欢的波动是类似恐怖时的崩溃和无聊的震荡波动，最喜欢的波动是有规律的趋势，有明确方向的趋势。如此，我们可以把时机分解成三种“机会”：一是最难把握的“崩溃”时机，如“V”形反转，平台大破位等；二是相对难把握的时机是无聊的波动，震荡还是震荡，这样的时机，因为“价值”比较低，人们不喜欢；三是相对容易把握的、有明确方向的趋势性时机。

1. 崩溃的时机

多头的崩溃和空头的崩溃，是最容易赚钱的时机，在实战中也最难以把握。我们都知道，多头有一天会崩溃，也知道空头也有那么一天，可是许多人并没有准备，不是不知道，只是“不想知道”，一是因为害怕，二是因为难以把握。崩溃若出现，将有一方会获得巨额报酬，或有一方要承担较大的亏损，比如 1929 年的大崩溃中，李佛莫尔短时间赚取了富可敌国的财富。这看似是一个特例，其实不然，2004 年的中航油在价格一路走高时做空（当时正是空头崩溃时），结果巨亏 45 亿元。

2. 震荡的时机

震荡是常态，中国股市最近三年（2011 年 8 月至 2014 年 10 月），不过是在 1900 点至 2500 点之间震荡而已。期间下跌超过 400 多点，也有一段时间上涨了 400 多点，如此波动而已。那三年，股市成震荡波动是有原因的，比如，经济的放缓是主要原因，出口受阻、消费停滞、投资下降，如此的经济格局，短期较难出现根本性的改变。未来中国经济也较难出现根本性的逆转，一个国家经济的增长或发展，是有一定的规律的，虽然我们多数人不知道其因，但一定会受某些因素的制约，故市场会受到一定

的影响。中国经济的增长将必然放缓，因为中国的经济总量达到了历史性的高点（成为世界上第二大经济体）。

正常来看，人们不把震荡看作是一种时机，这是人们错误的认识。震荡时机的整体价值大于其他价值，因为从一个比较大的周期看，市场是一个震荡市。

若要赚钱，需要对震荡的时机做更深入的研究，方可以称之为市场交易高手。

3. 趋势性的时机

许多交易者认为，只有趋势性的时机才具有交易价值。若是趋势性时机是那么容易把握和驾驭的话，许多人早就发大财了。此处并无否认趋势时机的重要性，而是认为趋势性的时机和另外两种时机没有根本性的区别，只是在表现形式上有一些不同而已。若交易者对时机的分析更深入，就会看到市场是立体的，每一根 K 线记录的均是时机。

珍惜时机，把握时机，财富自然来。

第十节

捕捉风险中的机会

当人们面对风险时，主要有两种选择：一种是迎风而上，另一种是避其锋芒。当风险中有值得冒风险的机会时，就要迎风而上；若是风险中的机会较小，不值得去冒或者无机会时，就要及

时避其锋芒，躲避风险带来的不确定性风险。



一、有关风险的基本常识

风险在学术界有数种解释与定义。正常来讲，风险是指某一事件的发生存在着两种或两种以上的可能性（概率性），那么该事件就存在着不确定性的风险。而交易风险主要是指交易目的与结果之间的不确定性，大致有两层含义：一是指风险表现为收益不确定性；二是指风险表现为成本或代价的不确定性。

从风险与收益之间的关系来分，风险分为广义风险和狭义风险：

（1）广义风险：若风险表现为收益或者代价的不确定性，说明风险产生的结果可能带来损失、获利，或是无损失也无获利，属于广义风险。

（2）狭义风险：风险表现为损失的不确定性，说明风险只能表现出损失，没有从风险中获利的可能性，属于狭义风险。

金融交易中面临的~~风险~~主要是指广义的风险，因为交易者所交易的标的物基本上都有获利的可能性。



二、风险与机会之间的关系

1. 风险与机会之间是动态的关系

当下有一种观点认为风险与收益是成正比的。这一种认识有失偏颇，风险与收益之间是非线性的，比如，有时高风险且高收益，有时高风险低收益，有时低风险却高收益等，不一而论。比如，笔者在2014年7月写了一篇分析报告，认为当时投资证券

的风险是较低的，机会是较高的。同一个市场，在不同时段的风险与机会之间是不一样的，对于懂的交易者来讲，则是相对均衡的；对于不懂的交易者，证券市场的风险永远是大于机会的。

2. 风险中隐藏着机会

人们对市场的认识是不完全的，比如，在价格大幅下跌之后，此时做多，是机会多还是风险多，针对这一种现象产生的观点就有数种，甚至数万种（看似有一些夸张）。到底是机会多还是风险多呢？这要视当时的实际情况做出判断，不能光凭一个价格的下跌与否做出判断。此时的判断正确与否，将影响着交易者要承担什么样的后果，是机会或是风险。

风险往往隐藏着某一种机会。比如，市场崩溃时，绝大多数人会害怕市场继续大跌。实质上，市场经过大崩溃之后，离最低点往往不远了。比如 2008 年年底出现的加速下跌至 1664.93 点（上证指数）的形态是明显的机会，在 2013 年市场也出现过类似的机会。当大多数人都害怕的时候，此时风险带来了机会。



三、随风而动

富贵险中求，避其害取其利。在交易市场上，若我们懂得管理风险，平时做好了准备，就会做出正确的行动，达到趋利避害的效果，实现相应的利益补偿。

1. 风险补偿利润

交易者需要经历心的洗礼，方能明白风险的意义，才能体会到“风险补偿利润”的滋味。风险是交易事业中必定存在的因素，而回报只是对承担这种风险的补偿。

2. 勇敢地迎接风险

市场存在一种现象，即机会不容易发现，而风险却总是在不经意的地方不期而至，由此，交易者感叹“机会难得，风险难逃”。在市场中，有风险应是一种“常态”。既然市场如此，又何必害怕风险而总期盼机会呢？交易者有“害怕风险喜欢机会”的心理倾向，若不能正确管理这一种心理倾向，将很难在交易事业中突破，只有勇敢地、有智慧地面对风险，才能实现质的飞跃。

3. 根据风险报酬比行动

当风险偏高时，就要停止行动，只有达到相应的指标才值得行动。具体应用参考《跳空追击》中的风险报酬比和本书的“值博率”。

交易者应以正确交易为重，学会在风险市场中控制好风险，及时把握住有利的机会。当交易者正好站在有利时机的位置上时，市场将对他的“正确行为”给予相应的补偿。

第十一节

补偿机制

世界上许多东西的存在是相对的，某种东西的得到或失去存在相对性。比如，许多事情可以通过“失去”的方式来换取另一种“得到”，此时换取的功能性价值即是补偿，换取过程为补

偿实施，研究此类现象的理论即为补偿论。补偿是用以代偿已经失去的替代物或没有得到的物（标的），例如，失去亲人们的人们会寻找某种心理依靠，或者转移环境，来代偿失去亲人的事实。

研究补偿现象的理论被称为补偿论。补偿论的研究范围可以基于人，也可以基于自然。补偿论具有潜在的经济价值或其他价值。



一、补偿论的存在价值

补偿机制的有效实施，会使某些东西显现出更大的价值。比如，假设有一个圆，某一个位置缺少了一点，此时通过“补”来实现“完美”的圆，此时的补偿具有价值，让圆更美而呈现得更有价值，这就是补偿论在现实中存在价值的表现之一。

1. 补偿论的存在价值

中国的许多文化显现了补偿论的存在价值，比如，舍与得是一对补偿，付出与得到是一对补偿，投入与回报是一对补偿，承担风险与得到报酬是一对补偿，等等。从某一种意义上讲，补偿是相反的，比如负的对数是正，劳动的补偿可以是工资，也可以是其他具有补偿功能（功效）的东西，例如感情、报酬、智慧等。渔民希望通过出售鱼来换取他想要的其他物品，此时即是一种相应的补偿，如拿鱼去换取大米等；而农民播种了稻谷，若用大米来换取渔民的鱼，此时则付出了大米“补偿”了相应的鱼。

2. 补偿功能促进了社会发展

正常来看，交易双方均认为某一笔交易对自己是有利的，至少在心理上是如此判断，否则就不会交易了，此时的交易双方认

为出售或购买某一种商品会得到相应的价值补偿。补偿有可能是对等的交换，也可能是不对等的补偿，越是大量交易的东西越可能是不对等的补偿，从理性人的角度来看，人均希望得到自己认为更有价值的东西，而拿自己认为价值比较低或没有价值的东西去交换。

补偿论有时包含着相应的理性的回报，若无相应的补偿，许多事情是无法进行的。比如围棋对弈时，得到了实空，就需要付出相应的势力，此时的实空是对失去相应的势力的补偿。此时难以完全对等的交换或互换，而是在某一种计划之下的理性决策。

补偿不是“绝对等值”的交易，而是相对不等值的交易，只是补偿了另一些东西。在实战交易中，补偿往往是不对等的，一方得到了一些东西，另一方得到另外一些东西，有可能在这种交易中，还有其他人参与进来，此时补偿是绝对不可能“对等的等值交换”，而是对某一种不平等的补偿。比如，甲方缺少某一种物品，此物品即显得稀少或匮乏，甲方为了得到这种物品，就必须为此付出相应的成本（即补偿的替代物），或用其他物品作为替代物来满足其需求，这是一种心理上或利益上的补偿。如日本拿美元来购买中国的稀土，目的就是他们认为稀土比美金有价值，而中国愿意出售稀土，是中国政府或企业认为美元比较有价值。只有如此，从不同的心理需求来看，交易才能顺利进行。

3. 补偿让市场保持相对均衡

一切的得到都是相应的补偿，交易的回报是对承担相应风险的补偿，亏损是对无知交易的“补偿”（让他得到潜在的经验）。从某种角度来看，某些交易市场的整体价值是0效的，有些交易市场的价值是低于资本成本价值的，实质是负效的。比如期货市场整体的价值是0，而社会资本的成本是4%~6%，社会融资成

本在 10% ~ 30%。如此算来，许多交易市场是负效成本市场，在这样的市场中交易将注定要亏损，这是铁律，不以人的意志所能改变。这是正常的结果，因为无补偿时，只能分配利润，强者多得，弱者少得；或正者多得，错者不得。



二、补偿的价值种类

1. 心理补偿

心理上的补偿需求是客观存在的事实，比如，失去双亲的幼童会寻找其他成年人作为心理依靠，或者移情于一件玩偶，或者编造一个故事来代偿双亲缺失的事实。这是心理上所需要的东西，人的心理有一个圆，只有那个预期的东西是圆的，才会获得内心的满足与愉悦。

2. 利益补偿

利益补偿是实实在在的补偿，利益毕竟是正常人所关注的东西。从残酷的现实来看，利益补偿往往是较少的，除非它非常有优势、有吸引力，否则直接的利益补偿往往是比较少的，这一点，连自然也无能为力。看看那些获取巨额利益补偿的人，莫不是发现了什么，或是利用了什么。利益补偿的背后更值得我们研究，因为它关乎实在的直接利益的补偿。

3. 其他补偿

有些补偿不是单方面的，有可能是多方面的补偿价值，让人们感觉有其意义，并接受此类补偿，以达成某种心理上的认可度。



三、补偿的主体类型

1. 人为补偿

人主观能动地去补偿外人或外物的方式，可归为人为补偿方式。此时的人可以是个体，也可以是群体。据说某一个国家，因为中国过去帮助他们，因此他们把报答中国写入“章程”，其后多年，对中国的报答是有目共睹的，这说明人为补偿在某一些时候是用“报答”的方式，这是善的意境。人们往往对善意地补偿他人称之为好人，或是正人君子。对违背诺言的人归为坏人，或没有信用的人。

2. 自然补偿

自然根据规律给人们相应的补偿，让人们与自然产生美好的向往。比如当人们播种时，自然给人们巨大的回报，自然没有收人们的土地使用费，没有收人们的自然雨水费，没有收太阳能费，没有收空间费，如若无这些东西的存在，播种是会产生巨额回报的，甚至连一赔一的事情都不会发生，只会产生亏损的结果。

自然有规律，有些补偿可以马上兑现，有些需要很长时间才会兑现，有些则不会兑现。总之，自然既有规律的部分，也有一些部分无规律可言。

3. 其他补偿方式

政府或机构单位，对其他政府或机构或个体的补偿的实施方式。事件本身附带的补偿方式。



四、补偿的方式

1. 能量之间的补偿

能量与能量之间是可以存在补偿关系的，比如，A 君帮助了 B 君，B 君可以在另外一段时间补偿 A 君相应的能量，这是合作关系，这是人与人之间的能量补偿。还有其他方式的能量补偿，实现能量之间的补偿关系。

2. 能力之间的补偿

能力之间的得到与补偿方式，往往是此消彼长。为了实现 A 能力的提升，就需要牺牲 B 能力提升的潜在机会，此时 A 能力的提升部分是牺牲 B 能力的补偿。比如下围棋的能力提升了，有可能下象棋的能力短期内无法提升；比如写作能力提升了，其他能力或难以提升。

3. 机会的补偿

当人们得到一种机会时，就会面临失去另一种机会的补偿。

4. 其他的补偿



五、补偿机制

补偿机制是自然规律，有了这一种规律，自然界就会达到“相对平衡”。得到与失去没有必然的关系，也和“付出与得到”没有必然关系，但存在很重要的一种关系，即一切的得到不是天上掉馅饼这样简单的事情，有些时候，确实可能会得到免费的东

西，比如一些人会得到几十元或几元的礼品，这是可能的事情。从自然界的角度看，补偿机制让一切看起来皆是正常的事情。

补偿机制只遵循事实，补偿机制只关注与事实相关的直接因素，而不是情感因素。补偿机制对任何人都是一样的，只要做好了就会有相应的补偿，做不好了也会有相应的“补偿”。补偿机制并不知道一个人是否努力，这和补偿机制没有直接关系。事实不在乎人们的想法或做法，上天的补偿机制只遵循事实，并给予相应的报酬，这种补偿有可能是提前的，有可能是及时的，有可能是滞后的，人们较难解剖补偿机制的趋势性规律，从现实看，补偿多半是事后才发生的。

相应的补偿有如下数种：

1. 补偿正确行为，而不是其他

补偿机制具有其独特性，只补偿事件应该补偿的，而不是人们以为应该补偿的，补偿机制不会因为人们的“欲望强烈与否而做出补偿”。

补偿在证券交易行业具有相对补偿关系，即正确交易，持久下去必然赚钱。这一句话要解释一下，因为正确交易有时也可能会亏损。比如根据某一个概率系统去交易，有时赚钱，有时亏损，但该系统的大概率事件是赚钱。据此交易是正确的交易，然而并不是绝对的因果补偿，而是相对补偿。在交易过程中，会出现局部的亏损，甚至连续多次的亏损，只要坚持下去，据此交易必将赚钱。从实战中，许多交易者会因为局部的失利，或是连续的多次亏损，对此系统产生怀疑，而停止其后的执行，结果就可能陷入多重危机之中，即抛弃正确的系统，然后选择另外一个错误的系统。

交易员一定要真正地控制住整个交易节奏，有效地控制好风

险，不是一时的赢输，而是要保持持续的正确交易行为。这是确保补偿达到预期的重要条件。

2. 位置补偿相应的成果

站错了位置，仙人也难成功；站对了位置，肥猪也会飞上天。同理，人站错了位置，他再努力也难以成功。

位置对成功的大小有很重要的影响，比如证券交易，做得非常好的人，往往是因为他“站对了位置”，他将会获取巨额的财富，若是做不好，则不会有太多的财富。“做好”将会得到“正效补偿”，“做得不好”将不会得到“正效补偿”，此时的“做好”就犹如站对了位置，“做得不好”就如没有站对位置。

3. 经历补偿“智慧”

吃一堑长一智，是补偿机制的一种反映，聪明的人往往能从经历中学习到方法和策略。人生“智慧”的得到，何不是一种补偿呢？人们在“没有意义的事情上”付出了很多成本，自然会得到了一些“智慧”（知道哪些东西是没有意义的），人们所得到的“智慧”是相应的“补偿”。有些人不懂，还会去做很难成功的事情；得到“智慧”的人，就会有所选择。

4. 报酬是对风险或成本的补偿

交易是经营风险的事业，“得到”是承担风险与成本的报酬。报酬是对承担风险（或成本）的补偿，所以交易者得到的一切是应该的，若是没有得到交易者预期的补偿，或许是因为交易者没有抓住市场波动的根本，或是没有正确行动的缘故。交易者需要有勇气去承受市场各种不确定的风险，这是交易行业必不可少的基本要求，市场将为其支付相应的补偿。



六、补偿的实施过程

补偿的实施过程比较复杂，比如补偿实施时间的不确定性、补偿品的分割性等，导致了补偿的实施较难以量化。

补偿的实施是非线性的，具有不确定性，比如，补偿是正常的事情，但存在当事人或当事方不补偿另一方的付出，这是一种正常现象。如此说来，补偿就具有概率因素，即补偿有时会发生，有时不会发生。当补偿有这一特征时，人们对补偿的期望就产生了困惑，何时是确定补偿，何时是概率性补偿呢？在不同的行业，具有不一样的特征。

参与者想要知道的补偿数据有：补偿品、补偿的价值大小、补偿的兑现时间次序等因素。比如，人们参与一项活动，希望举办方告知，当参与者付出了行动之后，将会得到什么补偿（补偿的价值大小），以及兑现的时间。

补偿在时间次序上，有事前补偿、事中补偿、事后补偿。正常情况下，许多补偿是在事中进行，占了 50% 以上的比例；只有不到 30% 的补偿是发生在事后；事前补偿也是有的，不过占比更少，不到 5%。为了稳妥起见，正常情况下，人们倾向于“事中补偿”一次性到位，如此可以降低其风险性。若是事后补偿，则要付出相应的附加补偿，以达到补偿的充分性和合理性。

补偿的实际实施过程有一些有规律，有一些无规律，对于有规律的补偿过程是值得深入研究的，对于无规律的补偿则需要防范，或要求更多的附加补偿。若无约束，有一些补偿可能是无法兑现的，此类补偿存在较大的风险或随机性，人们对此类补偿要看开一些，因为事实可能是什么都没有的补偿。

第十二节

成本影响决策

决策品质对交易的重要性不言而喻，为了提升决策品质，对决策的细节进行深入研究是有必要的。交易者的实战交易决策是一个相对复杂的问题，其中，决策成本对决策的影响是一个重要的因素。

在重大决策时，决策者将面临决策与回报的问题，若决策者认为决策成本过大，将有可能停止行动，或调整相关行动。正常来讲，决策成本是指决策过程中（决策必需、获取知识的成本、优化决策的能力）的成本，实际决策时，还面临决策本身所需要的成本，决策者在做决策时将会考虑这些总成本，这些成本将直接影响决策者的心理，以及相关决策。

在决策中，决策者主要面临四个难以把握的决策成本：巨额投资附带的成本、证伪成本、沉没成本、机会成本。这些成本将影响决策者的决策。



一、巨额投资的附带成本的影响

巨额投资的附带成本是指决策时没有发生的成本，巨额投资附带的难以控制的成本影响人们的决策。比如投资 100 万元，有一些人是比较放松的；若投资 10 亿元时，多数人会比较紧张，

甚至不敢做出决策和实施行动。前者的成本和风险容易控制，而后的成本和风险让交易者难以评估或难以控制，这将影响交易者做出理性的决策。



二、证伪成本对决策的影响

证伪成本是指决策时正在发生将面临的成本（也可能是事后将要承担的成本）。实战中，证伪成本影响人们的决策，比如当证伪成本很高时，往往让人害怕，不敢去证伪。

在投资行业，一份含金量高的投资报告的价格往往超过 10 万元（甚至超过百万元），对于普通交易者来讲是不会选择购买的。（注：投资报告主要是既有讲好的内容，也有讲坏的内容，才是一份相对全面的报告，若只讲好的部分是不够的，是有选择的呈现，这样的报告是有水分的。）

交易者若没有证伪（或不敢证伪，或不懂证伪），就可能选择放弃某个标的物的投资，或者抱持侥幸的心理去赌一把。



三、沉没成本对决策的影响

沉没成本是指决策时已经发生的成本。沉没成本容易导致人们另一种侥幸心理出来，为了救前面的投入，其后再追加投入，最后越陷越深，越投越多，想到万一逆转趋势，就可能获得巨额回报，咬牙坚持一路补仓，最后导致巨额亏损，甚至血本无归。沉没成本对交易者的影响很大，实战中，有些人亏损了就不敢卖出，是受此心理影响所致，比如交易者在 10 元买入某股票 1000 万元，价格下跌到 8 元，许多交易者基本上是持有不动，

他们的决策是等待，实质上是亏损的事实影响了他的决策，甚至有一些交易者还补仓，他们的假定是价格总有一天会涨起来的，结果只有天知道了。

除开交易者有此心理，其他行业的人也有类似的心理，比如有些人之所以离不开某个行业，不是因为他在这个里面有多成功，而是因为他付出太多，难以割舍。

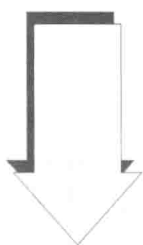


四、机会成本对决策的影响

机会成本主要是指在决策过程中面临多项选择，当中被放弃而价值最高的选项是本次决策的机会成本，比如，人们为了得到某些东西而所要放弃另一些东西的最大价值。只要有选择、取舍的存在，机会成本便存在。理性的交易者力求把机会成本降至最低，这意味着为了当下的选择所放弃或牺牲的代价也是最少，实际上要做到这一点是非常难的，必将为此支付相应的其他成本，才能减少机会成本。在交易实战中，选择了稳健的 A 机会，必然放弃极有可能带来巨额回报的 B 机会，交易者往往会处在两难之中，或艰难选择中，若选 B，A 涨了，交易者会后悔，若选 A，B 涨了，交易还是会后悔。交易者往往以为事实上表现最好的标的物的利润减去表现比较差的标的物的利润，即为他在此次决策中的机会成本。为此，交易者同时买入 A 和 B 标的（一种决策方案），结果是市场上又出现了一个表现强劲的 C 标的物，交易者又会后悔，总之，交易者潜意识地认为，他有能力把握住市场上最好的机会，他们总是企图追求决策的完美性，期望与事实之间总是存在差距的。机会成本对交易者的影响是持续的，甚至是永恒的。

交易者不管多谨慎，在实际决策时必将受上述四种成本的影响，交易者很难从根本上解决此问题，只能相对地调整策略，尽可能合理地科学决策，以其实实现接近现实的决策效果。交易者无法从根本上消除上述四种成本对决策的影响，但可以在实战中逐步减弱某一些成本对决策的影响，比如从心理上进行一些“洗脑”，或以多“以战养战”的方式来提升“直觉”能力。这些需要时间成本和智力能量来“补偿”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



交易篇

- 交易大脑
- 交易的关键是买卖
- 正效准则
- 交易效率的考核标准
- 做对的标准
- 交易标准的修正
- 执行要无情
- 假定对策
- 交易第一原理
- 成败可以预期
- 交易的平衡与修正
- 过程决定结果
- 正确地持有是最好的交易
- 随手交易是负效交易
- 交易单的作用
- 盘前交易
- 纠错是对先前交易的修正
- 止损是一种交易战术
- 交易者的能力圈

第一节

交易大脑

交易大脑的思考品质决定交易效率与结果。交易大脑的基本效能，若是正效，说明是对的；若是负效，说明是错的。



一、市场交易的真实现象

市场是正确的，因为市场是多数交易者博弈的平衡数（或叫中位数）。市场是动态的，永远遵循市场基本的运行原理。

从一个周期的跨度来看，交易者的多数思考是没有价值的。市场的事实一再说明，证券市场上许多人的思考是没有价值的，或是无效的。这样描述，不是讲交易者是愚蠢的，而是说许多交易者的思考是“有问题”的，至少是与市场发展不一致的。（多数人亏损的事实证明这一点。）

作为个体，每一个正常的人均希望自己所思考的事情，或所做的事情是有效率的，而事实上，许多人难以做到。在一个0效市场里面玩，人们幻想有效率，其实不过是一种心理上的追求而已。在一个赌场里，幻想比对手强大很多，然后赢得别人的财富，如此而已，事实上很难赢。

许多人学习的目的，无非是想让自己的思考效率更高一些、交易效率更高一些。交易者以为思考多一些、学习多一些，就一

定会提升行动效率，事实上未必是如此。

交易者的交易效率持续若是正效的，则说明他的“交易大脑”效能发挥正常，或较好，应该加强此大脑（在相对优势上“加仓”）；若是交易效率无法持续地呈现正效，则说明他的“交易大脑”有问题，需要重构“交易大脑”。



二、重构“交易大脑”

拥有一套高品质的交易分析系统，交易者可以获取较高的回报（正常的补偿关系）。

交易者知道，证券交易最难做的事情有两件：一是拥有一套百战百胜的交易系统；二是能百分百地执行交易系统。多数交易者应该已经意识到这两个事项的难度。现在有一些大的机构把交易执行分为两部分，一部分是程序执行，一部分是下单专业人员，或选其一，或两者融合。在专业机构看来，执行不是难题，但对于个人来讲，执行的难度是很大的，因为涉及心理、情绪等因素。交易系统是一项复杂的工程，其重点是“思考”，最关键的是交易指令的准确率。从现实来看，绝大多数人的交易指令的“质量”是不高的，甚至是有问题的，这是交易者（或交易机构）面临的核心问题（难题）。

交易者可以“根据重点原则思考”来重新构架自己的“交易大脑”，或许会取得不一样的效果。《跳空追击》中讲过“根据重点原则思考”的方法，现在看来这是非常重要的一点，对于普通交易者来讲，“根据重点原则思考”的价值是非常大的，是值得交易者借鉴的原则。

交易者若交易数年，整体上是输钱的，只有一个原因，那就

是“交易大脑”的效能不强，建议他重构自己的“交易大脑”，否则他的交易不会形成质的突破。



三、大脑对“重要性”的判断标准是核心

价值的大小判断，因时因地因人而异。转换一下思考，“重要性”是可以用来代替的，这样交易者更容易理解一些。人类对价值的认同（判断）不同，导致了人类不断做出错误决策和行动。当然，有一些人的行动是正确的，因为他对价值的动态认识是正确的。

从全人类社会“高效运行”指标的角度看经济，人类的许多行为是没有价值的。比如证券交易，因为证券交易本身不能创造直接的价值，只不过提供了融资的渠道，若证券交易市场没有融资功能，其实是不需要股市的。由于人类的贪婪，各种“产品”应运而生，比如金融衍生品、期货等，均是一种不能直接产生价值的“产品”，那为什么又需要这些产品呢？只是因为这些“产品”（或工具）可以创造“交易的价值”。

从直接应用的角度看，证券的价值还不如水有价值，但从事金融行业的人却认为，只有交易才有价值，因为这样的“交易工具”可以为金融从业者创造财富。

人们对价值的认识是偏见的，只有当他认为有价值时才有价值，不同的人对价值的认同也是不同的。比如，做衣服的人认为衣服比其他东西有价值，做皮带的人认为做皮带比其他东西有价值等，这一种偏见影响了我们对事物真实价值的判断。

交易者若正确地认识了“动态的价值”，那么他将在未来取得较好的成绩，获取较多的财富。“交易价值”是动态的，要视

当时的趋势而言，切不可固执而偏见地相信片面的“价值”，在实战中，要有针对性地做出动态的符合市场发展需要的决策和行动。



四、最重要的是“交易大脑”

未来的战争不是军事的战争，也不是货币的战争，而是大脑的战争。军事战争只是表面的工具，货币战争也只是工具，最重要的是大脑的战争。谁拥有超级大脑，谁就将胜出；谁拥有的大脑的能量越大，在未来拥有财富的分量就越多。

未来世界的竞争将是“文明”的，因为强大的“大脑”会以获取“利益”能量为出发点，更好地推动社会的运行效率。在一个“和平”的世界里，必然有一种力量推动社会的“波动”，那就是战争或其他方式的波动。人类的大脑应该用到为人类谋幸福的目的上，但总有一些其他的力量阻止“大家”向前，这一种力量有时是来自人本身的私心。

当我们意识到大脑的重要性时，就应该打造“交易大脑”了，索罗斯曾经讲过一句话：学习的成本是昂贵的，不学习的代价更贵（大意如此）。这句话的意思延伸过来，应该是讲，大脑的重要性。学习是大脑效能提升的不二选择，所以，我们应该及时打造“交易大脑”，不然会付出“更贵”的代价。



五、做能力范围之内的事情

人生可贵，短短几十年，故无须为真理奉献生命，亦不可为挑战“智力难题”奋斗终生，更不可浪费青春于无益之事。人

应该倾全力发挥自己的效能，实现生命的精彩。当我们认识到每一个人的大脑（机构的“大脑”也是有相应效能的，但很难无限化）的效能时，只可在自己（大脑）能力范围之内行动，切不可自以为是，冒险而行。

大脑效能是有限的，即便是百分百发挥也是有限的。据说正常人的大脑效能只发挥了 10%，这个结论现在看来是正确的，或许随着人类技术的进步，这个结论会改观。

在交易上，为了发挥大脑的效能，对交易产生正能量，带来更多实质性的潜在回报，我们应该根据自己的特长，选择一至三个行业，或一至三种交易策略或方法进行深入研究，如此才能在自己的“范围”之内成为“专家”，最后成为这—个领域的赢家。

这里举一个例子来说明，比如，一堆柴可以烧开 9 升水，这就说明这一堆柴的效能是可以“烧开 9 升水”的效能，若是用这一堆柴去烧 10 升水，就可能烧不开。若一个交易者认为自己的大脑具有可以“烧开 9 升水”的效能，最好的选择是在“烧开 8 升水”的范围内行动，如此更有把握一些。当人研究的范围越小，对未来的发展就更有“感觉”，看对的概率也更高。

拥有超级的“交易大脑”是一回事，发挥“交易大脑”的效能是另一回事。

交易之路是一段自行修正、自我完善的人生旅程。若能充分发挥“交易大脑”的效能，人生必然精彩，否则交易生涯将是艰难的一生。

第 二 节

交易的关键是买卖

交易成败的关键在买卖。交易研究的主题不要脱离中心，要紧抓要点，做好标准交易。正常来讲，利益往往是来自正确行动的补偿，交易中，做对买卖便是正确的行动，就会得到相应的财富。做好做对买卖，财富会自然流进相应的账户，否则财富会从账户里流出去。



一、买卖入门易，精通难

股神 Z 和亏损大王的差别就在买卖两字之间。正是这种“误差”，导致了两种结果。这种“误差”看似很小，让许多交易者以为交易是很简单的事情。

在谈这个观念时，我们一起来聊聊围棋。或许不少人以为围棋是很容易的事情，不就是在格子上放一个棋子吗？有两眼就算活棋，终局时再计算双方活着的棋子有多少子（空间）。如果谁愿意了解围棋，他可以在 1 小时内学会基本走法和规则，保证比象棋或国际象棋、麻将、斗地主都要容易，但是要玩好，要赢下对手，要升段位，那就不容易了。许多人终其一生，也没有达到 9 段。

股票的诱惑性也是如此，规则简单，只要不是傻子，一小时

就可以熟知基本的买卖规则。而要想精通买卖，犹如围棋对弈一样难，甚至有可能比围棋还要难。

市面上的股票书或已超过 3000 本，都是教人买卖的，很可笑的是，读了 200 本（包括 200 本之内）的投资者比不读书的人输的钱还要多。为什么呢？原因是这类交易者以为自己懂了，所以不断地交易（频繁交易）。水平没有过关，不断地交易，注定要付出很高的成本，亏损很多就比较正常了。由此可见，光读书是不可能成功的，还需要实战性的训练，如果有高手指点其学习或实战，成功会更快一些。

在赢家通吃的市场里，做到最好永远是职业选手的追求。交易者要成为 1% 的人，就不能犯错误，正如对弈一样，不能下出问题手，不能下出坏棋，只有持续地正着，这样优质的交易才能成就一个人。



二、纪律与规则

交易时，盘感很重要。现在市面上有“盘感”研究的资料，不过，盘感是靠实战打出来的，唯有靠以战养战，才能培养出一流的直觉能力，而不是理论，理论最多是指导作用。非常有趣的现象是，许多人在“盘感”训练上面的付出没有“任何回报”，说明盘感绝对不是一蹴而就的事情。

对于暂时没有“盘感”的交易者，纪律和规则就显得很重要了。“盘感”不强的交易者，一定要遵循纪律、规则，严守纪律与规则是确保高效交易的重要条件。若依据高效的规则去交易，坚持到了一定的程度（量）之后，有可能产生质变，形成独特的盘感。比如有一些交易者，经历过十多年的奋斗、数万次

的交易，将会迈进交易的更高层次。

根据规则交易（纪律）初看是不完美的交易，甚至是枯燥无味的交易，年复一年、日复一日，令人毫无激情之处，正如军人每天的站岗一样，平时看没有意义，只有到了关键时刻，才知道平日根据规则和纪律的行动是有相应价值的。根据规则和纪律交易，或许是最好的选择，在残酷的交易界，不完美的交易，往往是正确的交易。

交易的关键不在多，而是正确和标准的买卖，一次正确的交易抵得上百次没有意义的交易。做好每一笔交易，才能逐步提升自己。

第 三 节

正 效 准 则

正效准则的全称是“交易者正确有效行为准则”，此准则以正效为指标，指导交易者管理行为、完善行为、监督行为、训练行为、提升行为品质、落实行为等一系列的准则，直至终生。所有想成就一番事业的交易者均应遵守准则，切不可违反行为准则。

用正效准则来管理思想与行为，作为思维和行动的最高指标，如此，将能稳健、高效地实现高品质的目标。



一、准则条款

以正效为准则，力求正行，行之有效，否则不行。一切行动皆在计划之内，根据先前确定的标准，在预期的时间见到预期的效果，若无效，则停止继续行动。

1. 必须行为

(1) 力求快速高效地行动，如期实现预期中的目标。

(2) 对自己和家人负责，努力为家人、朋友、客户服务，实施有利的行动。

(3) 掌握核心，追击热点，以市场热点为重要标的。

(4) 专注一招，把一招做到极致，这是成功的不二法门。

2. 禁止行为

(1) 减少冒险，若可以不冒险，尽量不要冒险，没有一个成功者的人生是靠冒险而来的，而是靠稳健经营而来。

(2) 遵循所在国的法律，不可违反法律。

(3) 不懂的或不熟悉的事情切不可从之。

3. 其他行为



二、行为准则建立与调整的制度

交易行为准则非常重要，关乎交易者的结果，故对其进行设计和制定便成为一项重要的工作。从其目的和内容出发，并结合实际情况，要成功地设置高效的交易行为准则。

(1) 合理性与科学性。在设置行为准则时，请老师、朋友、

家人共同修订，当属最佳，实际确定时，以相应科学的合理标准而设置。

(2) 条款要有一致性、针对性，相互之间具有融合性。设置和构架行为准则的条款，要以事实之实效为依据，考虑法律、习俗等因素。

(3) 描述内容时要求语言，力求准确、易懂、务实、简洁。最好是条款化，比如可行和不可行要分开。

(4) 及时调整，追求实际可操作性。正效行为准则在追求正效时，要与时俱进，可做小范围的调整，需要参考实际情况而修正。本正效准则，以正效作为标准而设置或修正，故要定期进行完善，评估行为准则在相应时间产生的价值，若无价值，则需要更正。



三、落实与实施

行为准则唯有落实才能产生应有的价值。正效准则要制度化，公开透明，全力落实，无落实的准则就如废话、空话、大话等一样无实际意义。

(1) 准则需要通过训练养成行为，把一切准则融入实际行为中去，如植入骨髓一样。

(2) 违反准则必须实施有效的处罚措施，切不可找任何借口拒绝实施惩罚。

(3) 每天的检测行为要参照准则，切不可乱行，可有计划地放松或在小范围内的“超越规则”，但不允许超过三天，生命有限，应珍惜每一天的价值。（若交易者的交易经历少于两年应每天检测，力求及时修正自己的行为；若超过两年，可以每月定

期检测行为。)

(4) 适当的监督，若能请朋友、家人监督，当属最好。若无监督，要写日记，以此实例剖析并判断行为效能，力求真实，不可为自身的行为推脱责任。

交易决不是随随便便就能成功的，而是需要交易者倾尽全力、恪尽职守的神圣事业。要求交易者追求务实高效的交易行为，以行动过程作为检测标准，据此不断完善行动品质，始终如一地管控高效的行为，交易结果自然是正的，即持久交易必然赚钱。

第四节

交易效率的考核标准

交易效率关乎交易绩效，即财富的得失。交易效率是交易的目的（目标），以此来衡量交易行为，符合实际交易的需要。



一、交易效率指标

判断交易效率的指标主要有五个：一是市场参照物，比如大盘指数；二是市场热点参照物，比如以上涨最快的个股或热点作为参照物；三是自己的原定参照物；四是以别人的盈亏作为参照物，比如有些基金公司要求基金经理的业绩跑赢其他的基金经

理，否则会被淘汰掉；五是根据市场规律设置考核指标，比如国债波动是相对比较小的，故国债交易的回报指标要小一些。

从实际情况来看，人们会根据自己的偏好设置不同的效率指标，在判断时难免有失偏颇，对正确的交易影响很大，甚至导致执行、分析等系统行为的改变。

不同的交易者在交易效率指标的设置上，因各种交易需要是不一样的，我们不能因为某一种观点而否定他人的交易效率。



二、客观的效率指标

证券交易市场的平均回报很难超过 10%，因为证券市场只是经济的一部分，一个国家经济增长很难持续超过 10%，所以证券市场的增长速度也很难超过 10%。如此算来，交易效率若能超过 10%，就是合格的效率指标（相对高效的指标）。

从客观的角度来讲，一个人若每年能盈利 20%，那他的交易效率就是不错的了；若每年能盈利 30%，那就非常厉害了，从历史数据看，连续 20 年，每年盈利超过 30% 的交易者屈指可数。

过去的市场数据证明人们无法超越经济原理，未来亦然。不要以为自己是超人，市场数据将会证明人们的想法是多么的愚蠢，企图超越市场规律的人，就是在犯错误，这种挑战智力的难题不是交易者要做的事情，若是犯了“挑战智力”错误的人，不及时修正自己，结果是很惨的。当然，市场中，在短期内确实有一部分人可以超越市场，成为万里挑一或亿里挑一的大佬，但是整体上，交易者不可能超越市场的自然原理。

交易效率在 10% ~ 30% 之间是合理的范围。若交易效率超

越了30%，那是超高效的交易，不过很难做得到，或许某一年可以做得到，或数年做得到，但很难有人可以持续20年做得到。现在没有数据证明有人可以做得到，巴菲特没有，索罗斯没有，西蒙斯没有。

交易指标设置的主要目的是为了整体交易事业，实际设置标准时，要根据实际而定。



三、动态的考核指标

从实际出发，市场分为三种常态，一是牛市，二是震荡市，三是熊市。在不同的市场里，交易者的收益是不同的，在三种不同特征的市场里面，交易者的交易效率指标需要调整（注：若一个系统在任何市场形态下均能获取稳定的回报，是不需要修正考核指标的）。从大多数交易系统的基本原理来看，是追势时，做出相应的调整是客观的，吻合实际发展需要。

从大周期（比如30年）的角度来看，若5年为一个周期，每一个周期（5年）的市场是成震荡形态特征的，即每30年，就会有3~8个牛市（大盘上涨50%），相应会有15~20个震荡市，3~8个熊市。

在交易效率考核指标上换算一下，可以假定整体交易效率在“10%~30%”是合理的范围，换算成另一种交易效率指标，即牛市里，交易效率在20%~50%是合理的范围；震荡市，交易效率在10%~30%是合理的范围；熊市交易效率在3%~15%是合理的范围。即便如此，许多交易者仍然不易做到，因为交易者无法正确判断市场未来将形成什么样的市场形态。



四、交易效率考核指标的应用

(1) 不要设定非理性的指标，做不到的考核指标均是非理性的指标。多数交易者内心对财富的渴望，影响了他们的正常判断，他们自以为可以做得好，但实际相差很远。交易者不要受错误信息或外界的影响，交易者永远不可能超越市场，既然如此，唯有无条件地接受事实，而不是去做没有意义的努力。

(2) 用事前设定的合理的指标要求自己。理性交易者应追求稳定的持续的盈利交易策略，而不是一时的暴利。一个理性的成熟交易者，若不能坚持自己的信念，不能从理性的角度思考问题和行动，那么他会受外界、外人的影响做出错误的判断，从而葬送自己的交易事业。

(3) 市场的波动会影响人们对交易效率的判断。交易者容易在熊市和牛市里面迷失方向，然后做出错误的判断，这些心理波动将影响实际的交易行为，其后会进入“交易总结的误区”（以为自己以前的方法是错误的，事实未必如此）。许多交易者，由于没有统一的考核指标，会乱了阵脚，从而不断地“修正”自己的交易方法，用完 A 系统，因为没有达到考核指标，就换 B 系统，如此反复，一直陷入在“错误的总结误区”里面。一个没有信念的人，给他再好的系统最后也会被他所抛弃。交易者犯这种错误具有普遍性，不然，那些亏损超过百万元的交易者（或亏损了 10 年），为什么还没有找到正确的交易系统呢？难度是他的智商低吗？显然不是。他是缺乏信念，他用的考核指标要么是乱的，要么是过高的，总之，他被市场洗脑了。

交易者若对自己的交易要求过高（设置的考核指标过高），

就会迈向错误的路，要么是重仓交易（满仓），要么是频繁交易，忘记了防守也是有所必要的。在某一个阶段，防守策略被人批评得不像话，他们以为在牛市里防守就是害怕，害怕就是无能。

马后炮式的效率指标的要求是很难做得到的，一般是理论家或是某一些人自我安慰的指标。马后炮式思维是许多人的惯性思维，若你要求别人做到高效，请自己先做到高效，若你做不到的事情，别人也可能做不到。

（4）融资交易与交易效率的关系要理清。从历史数据来看，融资成本超过 15% 的交易者，基本上很难得到相应的回报。资本融资成本超过 20% 的融资者，基本上是在赌博，因为一个交易者很难持续盈利 20%，从大数角度来讲，他输的概率超过 99%。如果证券市场交易那么容易赚钱，证券公司怎么会把钱轻松借给交易者呢？所以，交易者要冷静地想一下，你凭什么可以超越市场？若无法证明自己的交易系统的交易效率可以超越市场，又融资来做交易，无疑是在帮助别人打工，或是影响自己的整体交易策略。证券交易市场是像赌场一样的地方，不要以为自己多么厉害，当潮水退去的时候，才知道谁没有穿内裤。

交易效率的高低，可以看出交易者的相应时间段的交易状态和水平，故交易效率不仅可以考核交易者的水平，也可以据此考察交易者当前的交易状态。

第五节

做对的标准

成功交易是正确的简单行为的重复，即持续执行标准、遵循规律、顺势而为，如此而已。由此可见，做对的标准是非常重要的，这将影响交易的结果。

证券行业是一个利益重新分配的竞争市场，非常残酷，这一个市场比其他市场“即时化”更为明显，做对了马上赚钱，做错了马上亏损，绝不滞后。有交易者认为交易能力与赚钱的关系不是直线的，即不是马上可以看出来，因为交易中存在小概率事件，偶然的因素让一些人赚钱了，这应不算是赚钱能力。“即时化”不是指能力，而是指交易者当时所做交易的位置。正确了就赚钱，错误了就亏损，这是普通交易者以为的错与对。专业的交易者只是将它当作参考指标，毕竟做对才是最重要的事情。



一、做对极其重要

从局部来看，交易是赚钱或亏损不是关键，关键是做对，只有持续的长久的做对，严格执行正确的交易标准，持久才能必赢，这是全局性成功的重要指标。

做交易不是研究真理，而是关注“当下”。研究过去的事情的目的是为了判断“现在”，交易者仅能把握“当下”，而不是

未来。有些人以为交易是为了购买“未来的预期”，还不如说是对过去经验的“意淫”，过去的经验是靠不住的，但没有过去的经验就更难把握当下，更别论未来了，所以，交易者的思维不能固化，而是需要不断地修正。

交易者若对“正道”没有基本的判断能力，就很难通过“修正”来达到理想的“当下”，而是被外界、被市场“修理”死。在执行与修正之间，需要制定出具有“科学”依据的标准，否则交易者容易陷入误区或死胡同，而不能解救自己。执行的标准与修正的标准是做对的关键。不管交易者在一笔投资中投入了多少时间、心血、精力和金钱，如果没有事先确定的正确策略，一切交易皆可能化为乌有，以不佳的结果为终点。



二、无标准死路一条

交易者一定要清楚做什么和不做什么是对的，或是错的，否则是非理智的。

市场中有许多的非理智者，没有交易标准、没有信念、没有规划，他们把辛苦赚来的血汗钱输给了自己不认识的人。无信念、无交易标准、无规划的交易者均是非理智者。

证券市场之所以能长久生存，是因为有许多非理智者自以为是地送钱，为别人创造价值，如此市场才能长久生存和发展。我们不知道谁是非理智者，有时自己可能就是非理智者，至少会被某一些人看成是非理智者。证券交易唯一证明自己不是非理智者的方式是根据标准做对，否则就是其一分子。

市场会以残酷的方式证明许多人会被市场所“洗脑”，让人失去理性、失去信念、失去标准、失去基本的规划能力。在证券

交易市场中最可怕的事情是没有基本的规划，没有基本的标准，没有基本的对策，没有较好的应变能力，若是如此，将会输掉许多财富。



三、交易标准的设置

交易标准的设置是投资成功的关键因素之一，任何投资大师都不会在不知道何时交易的情况下盲目投资。巴菲特用标准来衡量交易标的，若标的符合要求就买入，买入之后，会继续沿用之前统一的标准来判断交易标的，若入股的企业的质量不再符合他的某种投资标准，他会把它卖掉，否则会继续持有。

巴菲特的选股标准（供参考）：巴菲特在1982年致股东信中首次系统和完整地公布了伯克希尔公司的六条并购标准。这套标准经受住了时间的考验，其实质内容在随后的近三十年投资行动中几乎没有任何改变，帮助伯克希尔取得了举世瞩目的投资成就。这六条标准有非常重要的借鉴价值。六大标准是：①大额交易；②持续稳定的获利能力；③高权益报酬率，没有或极少负债；④优秀管理层；⑤简单的企业；⑥合理的价格。

交易者要学习借鉴别人的优质交易标准。唯有在不断研究的基础上建立一套自己觉得行之有效的投资标准，然后严格按照标准进行交易，才能在很大程度上克服消息迷惑及贪欲，实现理想的交易效率。



四、交易标准要维持一致性

只有一致性的标准，才是标准。何谓一致性？就是交易 A

股票吻合此标准，交易 B 股票也要吻合此标准，等等。交易者在执行标准时，存在非一致性特征，比如交易 A 股票时，以 A 标准作为参考；交易 B 股票时，以 B 标准作为参考。如此交易，让人的大脑难以达到“自动化”的层次。

在一个阶段，尽量维持交易标准的一致性，这是做对的重要要求之一，实战中，许多交易者在使用不同的交易标准，对于水平较低的交易者是不利的（高手可以用不同的招式）。为了提升交易效能，在一段时间内，要尽量控制自己的欲望，只使用一个交易标准。

交易者在交易标准设置好之后，若能一直盈利则无须修正，若是不能盈利就要修正。坚持此标准，一切问题均不是问题。设置了标准之后，交易者要始终如一地执行，否则就是错误。若是百分百执行之后，不能盈利就要修正交易标准（只需要找到关键点微调即可）；若是能盈利，且超过社会资本成本就无须修正，除非有数据能证明调整之后会有更好的交易效率，否则没有必要修正。

第六节

交易标准的修正

交易者要严格要求自己。在实战中，应根据标准执行，而不是情感。为此，需要建立科学的高效的行为标准或修正，以便达到整体效果之目的。



一、交易者的依据

交易者凭什么交易（什么驱动交易者做出交易的行动）？交易者是比较聪明的群体，他们在社会上有一定的优势，获取了一定数量的资本。他们在做出交易之前，必定是有所思考的，如此，他们会找出“推动”他们做出“理性的，最好的决策”的依据，事实又如何呢？

事实上，不少交易者的交易行为是欲望与恐惧心理驱动下的结果，还有一些交易者是欲望与恐惧下的变形。比如有些交易者为自己找出许多理由来支持自己的欲望或恐惧，以此来证明自己的决策是正确的。

许多交易者是没有交易标准的，最多只是“自以为是”的支持他们欲望的一些“零碎”的不成熟的依据。如果不是，请问你的交易标准是什么（读者有兴趣的话，可以问自己周边的投资者类似的问题）？



二、交易标准的评估标准

何为正确的标准？

答案因人而异。比如写作内容的正确与否，仅是针对写作的主题和内容的细节。如果是以投资理念去判断一本书是否正确，相信不少读者对不少作品的认同态度是不一样的。同理，对于交易标准的评估，也是不一样的。投资者的交易标准，交易者、投机者不认同；交易者的交易标准，投机者、投资者不认同；投机者的交易标准，投资者、交易者不认同。所以，交易标准具有相

对性。每个行业有每个行业的标准，每一种理念有每一种理念的标准，不一一论及。作为专业的交易者，一定要清楚自己的交易理念，并持相应的经得起考验的标准。

交易标准的评估标准是什么呢？

当交易账户是整体盈利时，说明交易标准与执行是相对较好的。若整体是负回报的，说明交易标准或执行是有问题的，就要找出问题，并有针对性地调整自己。这个标准，很明显是以结果作为评估的标准。另外，投机者的交易标准请参考《专业投机》；投资者的交易标准请参考巴菲特所讲的理论；赌博者的交易标准请参考赌博的理论。



三、过程与结果并重

对标准的评估，需要兼顾过程与结果。赚钱与否，不是唯一的标准。有一些人以为，分析若没有赚钱，就是没有价值的。对于这些人来讲，结果是最重要的，而不是过程（他们甚至想省略分析）。这是许多不成熟投机者的简单想法。

交易标准的建立与修正应该有一个相对的标准，如此在执行时就会比较容易落实，达到相应的标准，若是凭感情而行，就很难真正地达到标准的要求。

无标准，即无执行的科学性。现在许多企业在讲标准化，实质上没有标准化，因为没有标准与修正，在具体执行时，由于某些因素没有推行下去，如此，就不能产生实质性的效率。所以，交易标准既要注重实际的过程，也要讲求实质的结果。

交易标准要在实战中逐步完善，这是一种正常的修正。



四、进攻与防守的平衡

证券交易市场是许多人博弈的场所，或许也可以假设为一个
人针对多个人的较量，许多人的力量比一个人的力量大，所以，
个体最好的策略不是与多数人作对，而是平衡（或是妥协），永
远支持“群体”的意向。当“群体”看多时，单一个体就看多；
当“群体”看空时，单一个体就看空。

随着经验的积累，成功交易者的策略更加倾向于攻击与防守
的平衡，若无明显的有利时机，往往采取防守策略，让别人无机
可乘。这一点在他们的交易单上很容易看出来，他们的决策思想
是若无把握就选择休息。

攻击才能获取回报，这是肯定的，但是交易对手并不是傻
瓜，不是什么时候都有机会的，由此可见，攻击不是自己决定
的，而是形势所决定的。若形势没有好的攻击机会，尽量不要攻
击，免得浪费交易的成本，甚至带来不确定的后果。



五、标准与修正是统一体

一切标准只是为了服务概率，一切修正只是为了整体的盈
利。当自己的标准吻合整体优势，有助于把握相应的机会时，这
样的标准就是有价值的，否则就是低效的，甚至是无效的。当标
准不能为概率服务，不能为整体盈利服务，就要对标准进行修正。

修正不仅用于标准的修正，也能用于交易的修正。交易标准
的完善和交易的修正是统一体，均是为了达到整体的盈利之
目的。



六、标准修正要与实战统一

交易者在执行标准时，必须记录自己的标准，若实际交易具有不一致性时就要修正，以达到一致性为准，否则光靠标准的修正是难以解决执行标准的问题的（交易者容易犯的错误是多标准用于实战中和无标准交易）。

第七节

执行要无情

证券交易市场是一个残酷无情的地方，交易者要修炼出无情的本能，在执行时做到无情，如此才能真正地达到相对合格的执行。无情不是轻易能达到的境界，需要经过实战的历练，数年之后才有可能达到的境界。



一、根本错误——思维错误

交易者会犯常识性错误，比如偏好思维、成见思维等。聪明者不想在同一个地方摔倒，事实上，交易者一再犯“类似”的错误——思维错误。交易者因对交易标的产生了情绪（好或坏）的感受，在执行时，就有可能出问题，比如不敢执行；比如许多

人看空的钢铁股，在许多人意想不到的地方“复活”大涨 50%，只因为交易者在心理上判断该行业是夕阳行业而放弃做多的机会；再比如，交易者以为市值超过 500 亿元的大盘股不会出现大波动，结果是银行股等大盘股大涨之后而不敢买入，从而错过机会。

执行者要对交易标的无喜好、无厌恶，因为交易标的与交易者无任何关系，仅只是思想与思维实现交易目的的载体。交易者的这一种错误思维，需要很久时间才能修正。



二、养成顺势而为的本能

交易者不要想得太多，不要有太多的顾虑，否则在交易执行时，要么过量，要么错过机会。要把握趋势向好的机会，就不要想得太多，买入再说，若价格不向预期的方面运行，再纠错止损也来得及。

在《跳空追击》中讲过，当某一种特征出现时，“跳错了也要跳”，只有在实战中，追击某一种成功概率很高的形态，才会在实战中获取利益。若总是担心太多，会影响交易者的执行。

交易者在学习新技术或新理论时，往往教条化，而不能灵活运用。实质上作者在讲某一个道理或理论时，他自己也没有意识到其理论背后还有其他的妙用，或是心里清楚但不知道怎样描述出来，或是不愿意讲出来。交易者需要在实战中领悟某些别人没有说的重要的东西，然后在实战中巧妙应用，利益将会更大化。比如，把顺势而为变成本能化，这一句话是可以再深入点的，若如此思考，必能在证券交易事业中更上一层楼。

交易者若没有真正地理解理论的精髓，就难以把理论“植

人”到骨髓中去，渗透到交易神经中去，为了达到“本能化”，就要多交易向上趋势的品种，交易久了，就会慢慢体会到这种东西。



三、轻预测重顺势

交易者有预测未来的心理倾向，以图证明自己的聪明，或是为了利益而本能地去预测未来，企图看透未来，想有针对性地做出决策。实战中，不排除聪明的交易者在某一个时间段看得很准，总能看对，但是从来没有交易者是靠预测发大财成为大师级交易者的。巴菲特不认为交易者能预测到未来，为此设下了一个赌局，交易者只要付出 2 元，就可以猜测球队（比赛）的胜负次序，赢者将获取 10 亿美元的回报，最后的结果说明，没有人可以准确看对未来。

交易者不能犯“当下”的错误，比如，当下的行情明显向下，就不要预测未来会怎样，交易者（本能）首先要做的是平掉多头，加仓空头。这样做才是“修正”主义，这是与市场当下运动吻合的交易行为。这样做，是最直接的交易行为，至于结果，交易者无须去想，因为当下永远是最重要的。

中小交易者（非庄家），永远只能看当下，判断当下的趋势，顺势而为，而不是预测未来，那是大资金（主流资金或庄家）要做的事情。



四、执行是无味的

执行只是机械地执行决策计划中的一个指令，在交易事业中

(或交易系统中)，执行看似事小，实际事大。真正做到无感情的执行，还需努力。

许多交易者之所以要交易，只是因为某一个临时的新闻（利好或利空），或是一种临时的感觉，总之，这些“决定”是一个“不成熟的指令”，如此交易，看似很有价值，实质上是把他推向交易事业的不归之路。

进入证券交易行业或从事证券交易，一定要记住，执行是没有感觉的。执行对未来是没有期望的交易，如此执行才是正确的。

执行时不要思考，此时的思考是没有价值的，执行只对决策与计划负责任，不对结果负责任。执行的唯一考核指标是“百分百忠诚于决策与计划”，做到了就是成功，没有做到就是失败。执行质量里没有 90 分或 99 分的考核，执行只有两个考核指标，要么是 100 分，要么是 0 分，即，要么已经百分百执行，要么没有百分百执行。

如果某一天，执行者变成了“呆子”似地百分百执行，那时，他就是一个合格的执行者，此时他对执行的感受就是无情、无味，每个交易日均只是机械地执行决策与计划中的指令。

执行不需要花哨的东西，要追求朴实无华，制定简单的规则（实战之后，可修正规则，但不可在盘中修正规则），持续地严格执行，自然而然可以养成本能地执行。

第八节

假定对策

假定对策的策略源于对弈，用此对策方法于交易实战中，有意想不到的效果。比如下棋时，己方下一步，对方下一步，在对弈时，棋手们多数会这样假定“如果我方怎样，对方将会怎样，然后我方将怎样”。这一种对弈思维模式可用于交易，比如，市场热点对策型、个股对策型等。



一、假定买卖标准

交易者是根据什么来交易（行动）的呢？不同的交易者有不同的依据，某些人执行的是“假定对策”型交易策略。比如，把市场假定为四种态势：强势上涨（称之为上涨趋势）、强势调整、弱势下跌（称之为下跌趋势）、弱势调整，根据相应的形势制定相应的对策。

“价格假定对策”即价格出现什么样的情景会买入或卖出，“成交量假定对策”即成交量出现什么样的情景会买入或卖出，或者这两者（价格假定与成交量假定）结合起来应用。

交易者可以根据自己对市场的理解，设置不一样的交易标准。



二、诚服于假定纪律

假定对策型的交易策略，只要遵循“假定的纪律”就可以了，至于最后的结果还是交由市场说了算。假定对策型交易策略比较简单，此举有利于减少三种错误：一是随手交易；二是情绪交易；三是频繁交易。



三、先买入，后修正

曾经和一个朋友谈过《跳空追击》的思想，即出现“突破”时先买入再说，然后根据相应的变化而制定最新决策，比如加仓、减持、清仓等。从理论上讲，只要经验丰富，赚钱是没有问题的。

有人对“出现机会先买入”的策略，有一些顾虑。某读者问笔者：价格突破时“先买入再说”是不是有一些“随手”啊？笔者认为，若是对突破有过深入研究的话，达到突破买入的标准已经不是随手交易的内容，而是既定的“假定对策模式”之一。

假定对策型或与武术中的“散打”类似，是见招拆招、灵活应用的模式，实战效果会随着判断能力和应对经验的提升而提升。



四、不预测，只执行

假定对策型不知道未来会怎样，只是假定出现什么样的情景应该做哪些相应的动作，如此而已。假定对策型模式不预测未

来，不在乎投资绩效，只执行于动态的对策，这是与“相对”思想符合的，也是遵循市场相对特征的。若是原先的假定是经过实战检验的，具有较高的成功概率，那么实战时，“交易效率”是相对比较高的，持久交易，最后取得正效率是肯定的事情，久赌必赢。

一切皆是相对的，假定对策型变化是确定的，即其本身也会存在相对性，会随着变化而调整对策。

第九节

交易第一原理

自然变化有其理，万变不离其宗，得道者众助，失道者寡助。交易归属自然，其理亦是天道，交易第一原理源自自然的淘汰规律与补偿规律。遵循者，得利、得富、得道，莫不喜悦；违反者，失利、失富、失道，皆有痛苦。



一、交易第一原理

交易第一原理：正者赚，歪者损。

1. 基本思想与解释

交易第一原理的基本思想是：站在有利的地方赚钱；站在不利的地方亏损。换一种说法就是，赚钱因站在有利的地方，亏损

因站在不利的地方。这么一看，有一点马后炮的味道，为此，第一原理要加上相应的标准来确定什么地方是有利的，什么地方是不利的。

巴菲特在解释他的投资方法时，曾经讲过，会死人的地方，他是不会去的，这与他的另一种思想是相同的，他认为（大意如此），投资第一件事情是保住本金，第二件事情是保住本金，第三件事情是重复前面两件事。在他看来，安全是非常重要的，甚至是第一重要的事情。

那什么地方会死人呢？不会游泳的人落入大海中，基本上会死掉；没有穿防护衣服的人进入火海中，基本上会死掉；等等。

2. 补偿论推理

交易第一原理是根据补偿理论推理出来的，补偿理论认为，一切的得到是相应的补偿，交易的回报是承担相应风险的补偿，亏损是承担无知的补偿。从某种角度来看，整体的交易市场的价值是0效的，有一些交易市场的价值是低于资本成本价值的，是负效的，比如期货市场，整体的价值是0，而社会资本的成本是4%~6%，社会融资成本是10%~30%。如此算来，许多交易市场是负效市场，在这样的市场中交易，那就注定要亏损，这是铁律，不是人的意志所能改变的。这在补偿理论看来是正常的结果，因为无补偿时，只能分配利润，强者多得，弱者少得或不得。

3. 淘汰规律推理

自然淘汰，是指一种自然的基本竞争和淘汰法则。自然淘汰是非常残酷的规律，是自然实现“良性循环”的力量，这是推动社会发展的基本规律，无法更改。

英国生物学家达尔文在《物种起源》中提出了生物进化论

学说，以“物竞天择”释生物天演之道，是达尔文进化论的核心。“物竞天择，适者生存，弱肉强食”，意指生物因境遇使然，变异不止，适者数增，不适者减。

自然淘汰原理是强者淘汰弱者。交易市场是自然的一部分，因此自然淘汰规律适用于交易市场。交易第一原理是从这一个角度来解释的，强者淘汰弱者。从某种角度看，强者与弱者是相对的（相对论）。交易第一原理重视“过程”，重在过程，只要过程是对的，结果自然是正确的，因为过程影响结果，行为影响结果。交易第一原理认为，凡是过程正确者均是强者，即便短暂失败，也难以改变长期结果。这是历史告诉我们的规律，正者无敌。

从某一种意义上讲，过程做得好的交易者如达尔文所讲的“能适应市场发展的动生物”。不要高估了人类，许多时候聪明者会犯低级错误而葬送自己的交易事业，只有那些一直遵循并“适应”市场，与市场同步的人才能“永生”。

4. 动态证伪是有所必要的

人们为了证明自己“理论”的正确性，为此寻找许多“真理”或“理论”来证明其是正确的。多数交易者存在这种“主观意识”和心理倾向，所以，引进动态证伪理论来证伪是有所必要的。

交易第一原理的名称是否正确，能否称之为第一原理，不在证伪之内。名称是可以更改的，重点是在内容。交易第一原理的核心是正者赚，歪者损。从推理上看，是正确的，若要证明是“不正确的”，还需要拿出相应的“理论”来证伪。

根据动态证伪理论的逻辑，凡是在没有证明其是错误之前，均是相对正确的，若证明其是错误的，均是错误的。所以，交易

第一原理是正确的，一直正确到“被证明是错误”之前。



二、知道

1. 知道的重要性

《论语》：“朝闻道，夕死可矣。”意思是指，早上知道道理，晚上可以死去，这说明对“正确”的求索比较重要，重要到可以用生命去换取。这一点许多人是无法体会的，因为某一些人的真理就是他能活着，他能得到更多的利益，享受更多的好处，如此而已。

2. 容易理解的道理

交易第一原理，即站在有利的位置赚钱，站在不利的位置亏损。非常简单，容易理解，即便是不认识字的文盲，只要有人用“白话”翻译给他听，他也能知道这个简单的道理。

交易第一原理非常简单。有一些人交易了十年也没有悟到交易第一原理。交易第一原理写出来时，有些人觉得不怎样，实质上，世界上许多东西，当作家用简单的语言描述出来时，读者不觉得怎样，而他自己却在市场中浪费了许多金钱和精力也体会不到，这就是思维的价值之差。越是简单的道理，往往越有效，切中市场要点的原理、道理是有价值的，是可以帮助交易者升级的知识、赚钱的知识。

3. 错误的理解

知道或不知道交易第一原理，在某些人看来并不重要，他们强调的是做到，他们的逻辑是做到才是第一重要的事情，比如知道的人没有做到，结果还不是像无知者做不到一样吗？像医生知

道生男生女的原理，结果是许多医生生出来的小孩是女孩，那些“无知”者（不懂生男生女原理的人）生出的小孩要么是男孩，要么是女孩，结果与医生无多大的区别。

4. 错误的总结

有些聪明者本能地体会到交易第一原理，当他们亏损时，自然会想到自己的交易行为有可能是错误的，为此他们会总结，会求索解决方法。有些聪明者找到了“有利”的方法，有些人还在自我摸索，大多数交易者不愿意付出很少的成本得到方法，而是“愿意”以付出数百万元在市场交易中求索，期望自己能验证“有利的”方法。非常遗憾的是，有些人一生也不会找到答案，为此，有人“推理”出两个答案：一是天命不可违反，他们认为，他们之所以无法在证券交易市场中找到“有利”的方法是因为天命所注定的；二是不够聪明，他们以为证券交易是聪明人玩的游戏，普通人很难适应。

5. 结果导向的思维盲点

现在的人们缺乏对真理的求索，却不缺乏对获取的求索、对财富的求索、对享受的求索。人们很容易简单地推理出赚钱的人是聪明者，不赚钱的人是不聪明者。他们的推理很简单，如果不赚钱的人是聪明者，那请他用赚钱的方式来证明自己的赚钱能力。当前中国某些人的逻辑出现了严重的问题，唯金钱论，用金钱来衡量别人的聪明，衡量别人的地位，衡量别人的价值。聪明者将会赚到相应的金钱，但赚到钱者并不能证明自己是聪明的。

6. 正者赚钱

根据交易第一原理来解释市场是非常简单的事情，市场中，赚钱者并没有什么了不起，他们只不过是站在正确的、有利的位

置上；亏损的人也并不是那么愚蠢，他们不巧站在了不利的、错误的位置上。

7. 如何知道

多复盘，多体会，在实战中学习理论，把理论应用到实战中去，慢慢体会就会知道，否则很难真正地知道。



三、应用

交易第一原理不仅可以用于证券交易上，也可以用于其他交易或是生活上。原理是相同的，是可以相互借鉴的。比如军事战争原理，就可以借鉴到交易中来。第一原理基本上可以被借鉴到战争中去，换成战争的语言即是：站在有利的地方不会死人，站在不利的地方会死人。

知道不容易，做到更难，实战应用时要了解以下几点知识：

1. 交易行为背后的秘密

一些亏大钱的人，往往是以前赚过大钱的人，而那些谨慎的人，未来还会谨慎，不管未来市场如何变化，他们仍然谨慎。根据交易第一原理来看，这是非常正常的结果，谨慎者是经历过多年血的洗礼后的本能。

赚钱者，未来仍然会用以前赚钱的方法，一直交易到不再赚钱为此，有一些人会研究更新的交易战术，一旦有效之后，他们就会选择更有效的交易行为（交易方法的实施行为）。交易者均是聪明的人，他们会在无意识中调整自己的交易行为，去符合交易第一原理。

2. 应用误区

人们错误的思想和思维模式，在运用交易第一原理时，会附

带某一种潜意识的错误的意识。交易第一原理看似简单，但人们在应用时，一定会遇到错误的理解与应用，这与原理没有关系，反正是当他应用正确时，交易第一原理会补偿给他相应的财富，否则会补偿亏损，概莫能外。交易第一原理对待所有的人都一样，不管那个人是否尊重交易第一原理，只要交易者的动作是“有利的”，得到的结果就是可以预期的。

3. 遵守原理

交易者容易犯一种类似的错误，即好了伤疤忘了痛，一旦赚大钱了，就以自我为中心，忘乎所以，结果自然是痛苦的。不管交易者对理论有多么熟悉，只要违反了交易原理，再多钱，再厉害，结果也会与交易原理所既定的那样。

在市场中，没有一个交易者的结果是不符合交易原理的。输钱也好，赚钱也好，均是符合市场规律的。交易者想赚钱，就要百分百地遵守基本原理，没有其他选项。

4. 制定相应的标准

交易第一原理重视的是交易过程的具体行为，而交易行为是可以通过“标准”（或法则）来控制的。此点应是重点，读者可以根据《跳空追击》中所讲的“根据重点原则思考”来思考此点。

5. 据此完善

交易者若不知道交易第一原理，就很难完善自己的理论，更别论做到符合交易第一原理的动作，所以，先正确理解交易第一原理是重要的事情。千万不要在赚钱时，忘记了交易第一原理，否则“噩梦”就会到来；也不要再在亏损时忘记了交易第一原理，不然找不到出路。许多人因为坚信交易第一原理，在

交易遇到了挫折之后，不断地完善自己，找到了赚钱的正确的有利位置。

第一原理给投资者指引出一条光明的大路。如果想赚钱，就要不断地自我完善、修炼、自我控制，并持续地遵循市场规律。如果没有想赚钱的感觉，那就随感觉去乱交易，或随欲望交易。

市场的力量可以让人赚钱，也可以让人亏损，从不例外。交易者唯一能做的事情就是根据交易第一原理不断修正自己的交易行为。

知道和做到交易第一原理，完美地做到最好，正果是自然之美，会结出丰硕的果实。

第十节

成败可以预期

证券交易市场，注定某些人（或多数人）要输钱。若不了解此现象，下一个输钱的人就可能是他。



一、成功率的分

市场的趋势可以分为四种类型：上涨趋势、下跌趋势、上涨趋势中的震荡、下跌趋势中的震荡。

交易战术在大盘不同趋势下的运用，成功率分布具有不一致的特征，甚至相差很大。为此，以三种主要的交易战术来展开，从案例看，成功率分布有明显的差异，这也反映了多数交易者的结果。

1. 跳空追击

跳空追击是一种非常好的交易战术，在实战中，概率误差较大。正常情况下，成功概率如表 8 所示：

表 8

趋势类型（大盘）	成功率
上涨趋势	大于 60%（成功率可优化达到 80% 以上）
下跌趋势	小于 40%
上涨趋势中的震荡	接近 50%
下跌趋势中的震荡	小于 50%

交易者若没有掌握一套经过优化的合理的正回报的风险报酬比的系统，那么根据跳空追击交易，多数交易者是很难赚钱的，因为整体成功率无太大的优势。

2. 追击涨停

追击涨停是许多交易者喜欢应用的战术，若在大盘趋势较好的情况下，获利非常快，因为它的成功率非常高，当然，若是应用不好，也会导致本金快速地损失。从以往的情况来看，追击涨停的成功概率如表 9 所示：

表 9

趋势类型（大盘）	成功率
上涨趋势	大于 70%
下跌趋势	小于 40%
上涨趋势中的震荡	接近 50%
下跌趋势中的震荡	小于 50%

追击涨停战术的成功波动率是最大的一种，比如在追涨停买入时，如果涨停板当天被打开，那么成功率会直线下降 10%（或更多），这是导致交易者快速亏损的主要现象（许多不懂该战术的人，损失惨重）。

3. 上涨趋势的回撤时买入（做多）

在上涨趋势的回撤时买入是有一定经验的交易者最喜欢的交易战术，在市场上应用较多。该战术有稳健进攻的特征，成功波动率较前面两种战术缓和一些。正常情况下，成功概率如表 10 所示：

表 10

趋势类型（大盘）	成功率
上涨趋势	大于 50%
下跌趋势	小于 40%
上涨趋势中的震荡	接近 50%
下跌趋势中的震荡	小于 50%

该战术若应用得好，可在市场中获取较稳定的业绩。

4. 其他战术

交易者不管用什么交易战术，若无有效的战略配合，成功（概率）波动率较大，也不会有完美的风险报酬比来补偿。

从成功概率分布来看，在交易市场上，注定某些人很难赢钱，甚至要输钱。



二、输钱为什么是大概率事件

- (1) 市场的本性注定多数人亏损；
- (2) 市场的运行成本，需要多数人亏损；
- (3) 交易战术难度高，难以驾驭；
- (4) 人性的固有弱点导致人们普遍性的交易失误；
- (5) 不懂得修正之术。

市场存在很多让交易者亏损的可能和因素，在此不一一啰唆。



三、修炼才能成功

交易者若不学习，不自我完善，在证券交易市场上只有一种结果，就是失败，这是大概率事件，许多交易者因没有做到最好，结果是失败，难逃此劫（市场非常残酷与现实，从不会同情弱者）。若要突破交易市场的困局，唯一的选择是修炼“成仙”，别无他路。

任何人在某一段时间都可能会亏损，故暂时的亏损不是失败，只是一种挫折，重要的是，他能不能在一个比较大的周期

（一年）中取得稳健的回报（且大过同行），这些回报是“预期中的补偿”，而不是侥幸的意外事件导致的收获。

一时的成功并不算什么真本事。交易者往往因为短期巨额的回报而忘乎所以，重仓交易（频繁交易），结果因为市场一次正常的回撤吃掉了大部分利润，或在市场转折之后，不仅吃掉利润，还吃掉他的本金。利佛莫尔曾经富可敌国，因为某些原因，他又输掉一切，想一想，你的水平比利佛莫尔高吗？若没有，交易者在短期取得成功之后，应该停下来思考一下或完善一下，这样做对短期取得较大成功的交易者无疑是一次重要的提升机会。

交易是一生的事业，交易者在年轻的时候就需要做好一些事情，比如艰苦的训练、积累深厚的理论基础、谨慎的交易风格、敏锐的感觉、专业的直觉、冷静理性看世界和交易等，如此，方能在持续交易中立于不败之地。在这方面，巴菲特和索罗斯就做得非常好。

未来的一切，均取决于当下的决策和行动品质。

第十一节

交易的平衡与修正

交易和不交易的目的是一样的，是为了利益最大化，或风险最小化，或是两者兼有。不交易分为两种，一种是空仓，另一种是持有；交易分为两种，一种是做多，另一种是做空。在实战中，交易者若能做到利益最大化、风险最小化，需要在交易中做

到巧妙的平衡，并为此不断地修正交易，以达到与市场同欲的状态。



一、交易中的平衡点

完美的平衡点是一种极具实战价值的交易点。平衡点是从结果的角度来审视交易的，带有“马后炮”的性质，但对提升交易水平、提高交易效率具有极重要的意义。

交易可分解成三个部分：分析、执行、修正。当我们把平衡点分解成几个部分时，很容易看出，平衡点是交易系列过程中的事情，那是我们思想的平衡，是我们行为的平衡，最重要的是我们思维能力的平衡。若没有深厚的基础，无极高的分析能力，那么在实战交易时，就很难做到真正的平衡。

正常来讲，执行相对来说比较容易，只要执行交易计划即可，不需要考虑结果是盈利或亏损。执行看似是很简单的一件事情，但交易者面临真正的“执行”时，往往有预期、有期望，甚至是被害怕所击溃，被动地交易。

交易者在分析、执行、修正时，往往带有情绪与成见，有时是因为自己想买入而以为市场将向自己预期的方向运行，有时是因为自己已经有了某一个方向的仓位而以为市场将向某一个方向运行。这一种“偏好”，是常识性的误区，若不改变，就难以做到平衡。



二、平淡无味的平衡点

世界上，真正称得上大师级的交易，往往是平淡的，即便是

索罗斯的交易也是如此。索罗斯讲过，赚钱的交易往往是枯燥无味的（大意如此）。

有些人以为索罗斯是激进的交易者、投机者、杠杆王，他经常融资数十倍资金去交易，据此推测索罗斯的交易具有极高的风险。实质上，索罗斯的交易是风险比较低的游戏，因为他是在出现大概率事件时才出击，即便是放大 10 倍的资金额度，相对风险也是较小的。索罗斯对交易的掌握达到了很好的平衡点，火候恰到好处，他总能在适当的时候出击适当的标的品种，他除开在时机点上恰到好处外，在交易总量上也是恰到好处，这一种平衡点的掌握是多年修炼的结果。索罗斯找到了机会与风险之间的“完美平衡点”，让他在泡沫形成之初介入，在泡沫破裂之前退出，这一种进退有度的智慧，让他赚得百亿美元的财富，书写了交易世界的世纪传说。交易者若对索罗斯有更多的研究，或许对平衡点的理解有很大的帮助。



三、适度的激进是黄金平衡点

交易者在交易时，往往有两种主流策略：激进、谨慎（稳健、保守）。在具体应用时，则具有不同的意义。若在行情看好时，或容易看懂时，激进无疑会带来较好的回报，在看不懂时，或不看好时，适度的谨慎，无疑是正确的策略，此时减少了不确定的风险。

实战时，交易者若在行情多头时谨慎，在行情空头时仍谨慎，此交易策略，虽然不会出现较大的亏损，但也不容易获取较多的正回报。此时的谨慎为保守策略，此策略难有大的成就。若在谨慎上调整一下，采取适度的谨慎，往往是专业机构的首选，

此时的适度谨慎是人们常见的稳健策略。

适度的激进策略，是一种比较好的交易风格。正常来讲，在行情多头时，激进一些，收获会比较多一些；在行情空头时，激进的看空者，适度地激进也容易赚钱。故，适度地激进对交易是有好处的。

投资者对完全激进的类似赌博的交易比较感兴趣，以为那样的交易才可以快速成功，才是最赚钱的模式，实质上，他们犯了极大的错误，甚至终生难以逆转的错误。真正的机会与方向应是在激进与保守之间寻找一个正回报的平衡点，这是取得更好成绩的重要突破点。

在激进与谨慎之间，适度的激进是非常好的“黄金平衡点”，但多数人找不到这一个点，这是由市场的特征决定的，这需要交易者在“黄金平衡点”之外不断修正自己的交易行为，以此来与市场达到相对的平衡。私募基金中，现在做得比较好的交易者，就是这一种交易风格。



四、平衡不易做到

许多交易者不懂得平衡，自然就很难做到平衡。在平衡点的把握上，处于“失衡状态”，要么是过于激进，要么是过于保守。

从市场实际来看，交易者即便是知道了平衡点的相关知识，要掌握其分寸，难度也是很大的，无数年修炼或难体会到其要点，并做到恰到好处。

交易者若明白了其理，有意识地调整自己，相信经过数年的训练、实战或有成效，也有望做到像索罗斯那样有魄力的交易者。

第十二节

过程决定结果

交易过程的细节决定结果。



一、A 进去 A 出来

优质的复制机（或复印机）是 A 进去，复制出来的是无数个 A，而不是 B 或 C。在交易中，市场是“优质的复制机”（给什么样的样板，就复制出什么样的结果），成功的系统模型会复制出相应的结果，即正效；非成功的系统模型也会复制出相应的结果，是非正效。

任何事情，从大数的角度看，不同的过程会有不同的结果。一个“圆”进去，优质的复印机复制出来的就是“圆”，以此类推。如图 6 所示：

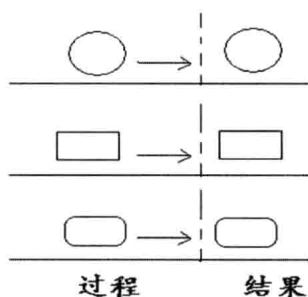


图 6

现实主义者不想要什么过程，只想要好的结果，这是缺乏基本逻辑的本能欲望，这种人不适合做交易。某些读者以为笔者谈的某些道理太简单了，仔细想一想，他们都做到了吗？没有。过程都做不好的人，却幻想从证券交易市场中获取利益，是多么有趣的想法。

假设“过程”是好的系统，持续下去“结果”就是好的，若“过程”是不好的系统，持续下去“结果”就是不好的。这个假定是经得住考验和推理的。



二、交易过程的细节

根据重点原则思考，交易者应该先解决好“过程”问题，如此，就能在交易事业上有所成就。

把“过程”解剖一下，我们可以发现，“交易过程”涉及思维、方法、市场研究、计算分析、价格预测、风险评估、判断、策略、战术、心理情绪、欲望、计划、执行、监督、管理、修正交易等复杂的大小问题。如此看来，“交易过程”就是一个复杂的系统过程。



三、管理过程的方法

交易过程比较复杂，若要把“交易过程”这个“链”管理好，需要付出很多的心血。借用“六格玛”策略来管理交易细节是一个不错的选择，“六格玛”是提升交易效率，得到“正果”的有效管理方法。在交易中引进六格玛管理，可以有效发现交易者在交易过程中犯了哪些错误，存在哪些问题，以便完成交

易过程之后，发现问题并寻找有效的解决方案，及时解决影响交易效率的问题，进而提高交易效率。当然，也可以借鉴交易者认为较好的其他管理办法来管理交易细节。

交易者要重视交易过程，做好基本动作，自然就会得到应该得到的结果。

第十三节

正确地持有是最好的交易

在交易中，最好的交易就是持有强势股票（趋势明显的标的）不动，而最难做到的事情也是能够持有在上涨（趋势明显的标的）的股票。看似一句话，要做到则非十年功不可。



一、持有不动是相对的

只有在趋势性的交易上，持有不动的交易价值才能最大化。比如在多头行情中，买入（做多）强势股票，持有 5 天的回报会比较好。同理，若是在空头行情中，做空交易标的，持有 5 天也会有较好的回报。

在证券交易市场中，交易的状态主要有三种：交易、持有不动、不交易（空仓）。

交易与否，视时机而言，对于某些人来讲，永远不要交易就

是最好的选择，因为他的交易水平太低，即使是出现趋势性的时机，他也未必能赚钱。对于水平比较高的人来讲，持有快速上涨的股票不动方是最好的交易，也是最难达到的境界。许多交易者 是介于不交易与持有不动之间的层次。

在特定的时间段，不交易或持有不动是最好的交易之一。若一个交易者练就了不交易的能力，下一个要练习的目标就是持有不动。不交易和持有不动有类似之处，比如，当趋势性机会出现时，不交易者将错过机会，事后会很心痛，许多人难以忍受此痛苦，而进入市场交易，若一个交易者的账户空仓 3 个月，那他就可以达到非常高的境界了，没有多少交易者真正做得到。股神 Z 有一段时间空仓 2 个月，他在那一段时间外出旅游，没有进行任何交易，从国外回来之后才开始交易，由此可见，适当的休息是一种高层次的交易（修炼），是交易技术升华的重要因素之一。据说，当年的王牌基金经理王亚伟，有一段时间去美国华尔街，没有进行交易，回国之后，交易水平出现了较大的提升，或许与此有一定的关系。

从心理层次看，不交易与持有不动具有类似之处，即自我控制力达到了一个比较高的层次。

持有不动的难度不低于不交易（空仓），持有不动或许更难一些。在持有不动的代表人物中，巴菲特是最厉害的一个，没有人可以超越他。国内也有持有不动的交易者，不过，事后证明他也做了交易，卖出了他并不看好的股票。由此可见，持有不动是一种最难做的交易。



二、频繁交易和持有不动的效率比较

频繁交易和持有不动是不同的交易策略，在交易效率上无法

比较，暂时无法证明谁更有效，因为持有不动的策略，做得好的话，回报效率是非常高的；频繁交易做得非常好的有大奖章基金，回报效率也是非常高的。

交易者在做研究时，容易犯一个错误，喜欢选择特例来证明某一种思想或工具，或策略的优越性，而没有深入了解每一种交易策略的特征，如此就容易得出“不完全”的答案。如投资策略比趋势策略好，或比投机策略好等。另外一些人从另一个角度看问题，他们会拿出大量的数据证明量化交易方法好，等等。总之，难以客观看待现实的市场。

从普通交易者的角度来看，频繁交易无法战胜正确的持有不动。举一个例子来讲，假设持有不动的策略的成功率是 90%，每年交易 5 笔或 10 笔，回报率在 20% ~ 50% 之间；而另一个交易策略是频繁交易，成功率在 70%（非常不错的高频交易系统），每周交易 1 ~ 5 笔，或更多。最后的结果谁会好一些呢？往往是持有不动的交易策略，在整体上要好一些。

许多高频交易者以为，每天进行“高效”交易能跑赢持有不动。实质上是很难做到的，他们只不过是满足自己内心的某一种需要罢了。



三、持有不动要当作训练目标

对持股不动的训练，每一次进步，相应地会有一种收获。若要一个交易者持有一只股票十年不动，确实很难，那么我们就练习从 1 天不动，到 20 天不动的层次。若有一天，交易者能管理 10 亿元或百亿元资产时，再练习持有一年不动，或十年不动的目标。

持有不动的标的，必须是向上趋势做多持有，或向下趋势做空持有。为了减少过多的分析，以10日线为参照物，只要价格在此之上，就做多持有；只要价格在此之下，就做空持有。否则卖出为宜。（切记，此参照物仅用于普通交易者的平时训练，而不是统一的标准。有一些交易者可以用其他参照物作为自己训练之用。）

为了确定持有不动训练有效进行，需要确定相应的卖出标准，在信号出现时就要卖出，否则持有不动。

只要持有不动的水平提升了，效率自然就会提升。

（注意事项：在训练阶段，绝对不要看动态的行情。只要看了，该次训练就算是失败的训练，要对此进行处罚。）



四、持有不动的措施

1. 怎样做好“持有不动”的交易呢

最简单的策略是，买入之后就不要再看行情了，由于买入之后，人的心理会开始波动（有期望了，或有恐惧了），金额越大，心理波动就越大。若是不看的话，就不会有明显的心理波动，只是有一些难受而已，若训练久了，这一种难受心理会降低，直到没有。

练习静坐或下围棋是抗干扰的方法；睡觉也可以，不过很多人在重仓时难以入睡，若可以在持仓时休息，也是很厉害的；练习毛笔字也是分散心理压力的方法。

2. 什么时候卖出呢

根据买入之前就确定好的标准卖出，而不是盘中的想象或事

后的分析，要百分百执行买入之前制定的卖出标准。

在趋势性行情明显时，捂股才为上上策。在证券交易史上，无数人用无数个成功的案例和血泪的教训告诉我们，在趋势性明显的行情中，捂股才为上上策，巨额利润是捂出来的。

股市成功者，多是捂股高手。

第十四节

随手交易是负效交易

随手交易是业余交易者最容易犯的错误。交易者的随意性行为为多数是负效的，虽然有时会带来回报，但亏损是大概率事件。



一、随手交易的主要原因

随手交易是一个业余交易者的表现。随手交易产生的主要原因有两点，一是习惯，二是冲动。或许还有许多原因，但不管是出自哪一种原因，均是未经过训练、无约束、未形成专业行为的表现。

许多交易者喜欢看盘，以为盯盘就是专业的交易行为，就是高手。其实，那些喜欢盯盘的人无非是对未来没有信心，或是企图把握“所有的机会”和回避掉“所有的风险”。事实上，行情并不会因为盯盘而得到质的改变。

有些交易者以为自己是高手，企图通过大量的交易实现概率上的回报，从现有的数据看，只有顶级的交易系统才可以，比如大奖章基金的交易模型。或许高频交易是一种较好的交易策略，但是对于普通交易者而言，容易养成随手交易的习惯。若高频交易的概率是不稳定的或是低效的，则实质上与随手交易并无根本性区别。



二、改变随手交易，势在必行

随手交易，看似事小，实则事大。随手交易若养成习惯，将是非常可怕的，会带来极大的潜在风险，甚至会葬送交易事业，为了避免这一种灾难，改变势在必行。

笔者以前在交易权证时，每天的交易量非常大，消耗的成本超过2%，若是一天的盈利不大于2%就是亏损的交易，在交易市场上，每天超过2%的盈利是极难做到的。后来，意识到问题的严重性，即便是做“T+0”的证券交易，也会持有一天以上。

股神Z在日记中写道：“战略性持仓3~5天，是有所必要的事情。”由此看，许多交易高手意识到，持有不动比随手交易更重要。

改变随手交易是减少亏损的目的，另一个目的是为了提升交易效率。



三、改变的策略选择

频繁交易是随手交易的一种，通过频繁交易，是可以提升交易感觉（所谓的盘感），但也会养成随手交易的坏习惯。其后，

将要花很长的时间才能调整修正过来。

改变随手交易的策略主要有三个：

1. 强化训练

通过交易实战训练，强化交易标准化，减少乱交易，提升交易效率、交易能力和交易信心。

2. 据规执行

通过“对策表”来强制执行，去掉幻想，删除低概率的交易，借此减少随手交易的毛病。一定要控制一切交易行为，只执行对策表（或计划表）的指令。

3. 心理调整

思想影响行为，行为决定结果。一切行为均来自心理的波动，若交易者心理成熟了，能自己控制了，那么许多交易行为就处在理性的范围，否则一切的改变都是短暂的。

改变随手交易是生，不改变则是死。

第十五节

交易单的作用

交易单真实地记录了该交易者的交易行为，这些行为反映交易者的想法、欲望、实力水平、心态、世界观，等等。交易者对自己的交易单的研究是一种自我完善不可或缺的方式。



一、交易单忠实地记录了交易行为

交易者若是回顾一下自己过往的交易单，可以清晰地看到自己过去的交易行为。交易者若回顾当初保留的某一段时间的交易单，将会感觉挺有趣的，看到自己刚学习交易时，是那样害怕，是那样的“乱”，交易没有一致性，内容没有思想，没有战术，完全是凭感觉在交易，凭某些不确定的因素在交易，这是许多交易者的必经之路。

交易者需要不定期地回顾，回头看看自己的真实的“历史行为”，因为交易单记录了交易者当时的行为，这对交易者是有好处的，比如客观地看待自己、修正自己，如此方能不断成长、进步，然后达到更优秀的层次。若不敢面对现实，或不愿意结合过去的交易单学习，他的未来是不确定的，或是很难的。



二、交易者的想法和做法

交易者在交易前，是先有想法的，实际交易时往往会有许多想法。很简单的道理，交易者在交易之前，他是先有分析与判断的，这就是想法，但在具体执行上，又会面临心理和其他因素的影响。若把交易者的想法（日记、分析报告）和交易单结合起来分析，对了解交易者是有好处的。作为交易者，每一次交易之后，均要对自己的想法和做法，以及市场真实的变化进行总结，找出误差，以便下次更好地应对市场，提升交易效率。此时，交易单的作用显而易见。



三、交易单的价值

有经验的交易者，只要看一下交易单，就基本上可以看出一个交易者的交易水平，时间越久，交易单记录的内容越多，越能说明交易者的实力和交易行为的效率。

有读者问研究股谱有没有价值？答案是肯定的，股谱（包括交易单）是非常有价值的，若能深入研究，就会有收获。（股谱是某交易者的智慧结晶，价值之大，唯懂者知。）

交易者需要对比交易效率，客观看待自己和其他交易者的交易效率，此时，交易单的信息与数据是非常重要的参考依据。



四、交易单指导交易

交易单不仅激励交易者前进，也指导交易者继续交易下去。

交易单若是正回报的，说明交易者的水平是相对较高的，或者市场的趋势被交易者看对，如此，交易单才会是正回报的。根据“整体正回报”的思想，对于交易单是“整体正回报”的交易者来讲，应该继续交易，因为他是正确的，所以要坚持下去；若交易单显示他的交易有问题，就要停止交易，学会休息，特别要强调的是要加强学习，把学习当作重点工作，以等形势变好时再交易。

第十六节

盘前交易

盘前交易是先胜思想的行为表现，盘前交易的目的是通过控制交易行为，提高交易效率。



一、交易思想

交易如用兵，故用兵之理，皆可借鉴。

人之行为，是思想的反映。无思想者，行为必散；有思想者，行为必正合（与其思想相符合）。天下之大，无奇不有，数千年来，多少千古英雄志士写下了诸多“战论”，整体目的是一样的，那就是追求最好的结果。而在实现此目的过程中，却呈现出不一样的思想，比如先战后求胜和先胜而后求战。

“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。”这是《孙子兵法》中的一句话，意思是指打胜仗的部队是在先有了能够打败敌人的策略和方法之后再去作战；打败仗的部队，则是先去作战再想办法打败敌人。（拿破仑讲过一句“相反”的话，先战而后求胜。）

交易者若不能正确地理解与应用，势必陷入困境，走进误区，最终难能取胜。在此，不对兵法的对错进行分析，本文只讨论一种思想，即先胜思想。

“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”用在证券交易中同样适用。当我们准备参与证券交易市场，想要通过交易赚钱时，应该先制订理论上能盈利的交易计划，再把方法和计划用到实战交易中，则赚钱的概率会比较高。若对证券交易不甚了解，对怎么赚钱没有计划，就直接投入实战，想在实战中赚钱，结果多半是不理想的。

盘前交易是根据最佳决策和周密计划而进行的交易行为，是先胜思想的充分体现。



二、何为盘前交易

正常来讲，交易分为盘前交易、盘中交易（其中有个术语叫“盯盘”），从实际情况来看，绝大多数交易者的交易行为在盘中进行，少数交易者的交易行为在盘前委托执行。

盘前交易是指在开盘之前的交易，正常可以分为上下半场，上半场盘前交易是指在 9:25 之前的委托；下半场盘前交易是指在中午（上午收盘至下午开盘之间）的委托交易。此时的盘前交易是指日线级别的交易。

更广泛的应用是指在一个级别（周期）发生之前，交易者对“下一个周期（级别）行情”进行交易，若根据现有（已经发生）的形态判断，交易者要先做出理性的决策，然后再进行交易的交易思想。

用交易者的眼光来看，日线级别的交易相对周线级别来看，也是“动态”交易。比如某一根周线，实收大阳线（10% 以上），而“盘中”的某一天下跌超过 -5%，此时的下跌是周线级别的洗盘，若交易者是根据追涨杀跌战术来交易的话，估计该

周将会亏损；若是从周线级别的角度来决策，则是另一番景象。交易者在选择周期时，具有不同的倾向，也就会有不同的结果了。



三、如何使用盘前交易

使用盘前交易时，可以把某一个形态（有些交易者是根据形态来交易的）“剪”下来，只看这一个静态的形态，然后对此形态进行分析，最后做出是否交易的决策。

此策略不仅可以应用到日线级别中去，也可以应用到 60 分钟、30 分钟、10 分钟级别的交易中去，当然还可以应用到周线、月线级别中去。

特殊情况下使用盘前交易，即不看动态形态做出决策，比如关掉行情软件后，根据静态的行情决定“未来”（下一个周期）的交易，比如看到 N 型（或 V 型，或 M 型，或 W 型）后，是否投资？若投资，计划如何？做好战前准备工作，认真分析，并在充分思考后再行动。

交易者越是用大周期看未来，水平将越高，越是用小周期看问题，水平越低（平均水平）。水平普通的交易者应选择日线级别的交易周期，然后通过日线级别的盘前交易思想来交易，交易效率会提升。



四、盘前交易的好处

1. 对目标有利

交易的目的是利益（效能之利益 = 效益），为了达到实现目的，我们需要不断调整交易行为，当盘前交易的利益较大时，能

提升交易者的整体交易效率，此利就要珍惜。

2. 先胜而后战

盘前交易体现了“先胜思想”，是理性决策的体现。盘前交易是理性交易，此时交易犯错误的概率非常低，这是战胜交易对手的重要措施。具有很好的心理优势，有利于未来再战。

3. 减少错误

盘前交易可以有效减少盘中交易的错误。盘前交易，没有想象，没有恐惧，委托是静态下的自然行为，可以根除交易者的情绪波动弱点，减少冲动交易等问题。

交易者往往担心一时没有交易，或没有看盘而错过机会（买入和卖出），那是水平还不够的原因，而不是盘前交易或盘中交易的问题。从自有了证券交易以来，在绝大多数时候，任何品种在一上午或一下午，都不能决定全局，若交易者的大局观有问题，用任何方法均有可能会出现错误。（即便是上午或下午，交易标的出现了问题，也有在“下一周期”中及时调整的机会。）

交易者若企图追求完美的交易是不可能的。在证券交易上，没有完美，只有修正。

4. 根治诱惑或好奇的交易心理疾病

害怕盘中的变化对自己不利，往往是做短线交易者的心理。若不能自我有效克制，容易形成冲动交易等错误行为。交易者对证券交易品种的心理是好奇，或不安，总想时时刻刻关注着目标品种，以为如此才是安全的，其实只是心理上的感觉而已。自从有了证券交易品种以来，变化是“一样的”，不过是“上下平”而已，若讲有特殊之处，无非是可能急涨或急跌，这是难以预测的，市场一直是如此。



五、谁在盘前交易

赚钱的交易不可能靠一时冲动获取，而是平时用功所得。

巴菲特不会盘中交易，他曾讲过，买入就是要持有，最好是持有一辈子。他认为，若不想持有 10 年，就是 10 分钟也不要持有。

索罗斯的大量交易，是在盘前做出来的，或许盘中有一些小的交易，但主要的交易还是盘前交易。索罗斯认为，赚钱的事情往往是平淡无奇的（注：大意如此）。盘前交易者对此会有一些的感受，即无味，而盘中交易者则无法体会到索罗斯所讲的味道。

专业机构在做盘前交易，比如基金公司的交易，正常情况是把信息处理、行情分析、指令决策、下单执行分开。此类管理均归为“盘前交易”。



六、庄家选择盘前交易

庄家未战先胜，只使用盘前的招式，只在盘前交易。盘中的随机变化是庄家允许的，赚大钱的赌徒是偶然的，长期来看，多数人无法赚钱，这是规律。若真的有人可以攻克庄家的概率关，庄家会及时调整策略，保证在未来仍然占有优势，这一些是在“赌博”之前就准备好的。庄家是在用盘前交易法，赌徒是在用盘中交易法，因为赌徒在交易过程上是有情绪的，而庄家没有。

根据赌博理论来判断，凡是无法提前掌握胜算的交易均是在赌博，这是简单浅显的道理，赌博是无法判断未来结果的，只有

庄家知道未来结果。在赌场上，只有庄家成功，他们的成功是基于概率和投资原则做出来的，他们是必胜的，因此他们是在投资。



七、盘前交易与盘中交易的比较

盘中交易是一种赌博行为，盘中交易有一个特点，即在交易时很兴奋或很痛苦，这些情绪会影响交易者的交易行为，导致交易者做出错误的决策和行为。盘前交易没有这一种明显的兴奋或恐惧（实际上还是有一些，只是比盘中交易要少很多），盘前交易是基于理论、概率、规划下的执行。盘前交易具有极高的使用价值，盘中交易具有极强的杀伤力。

盘前交易品质更好，效率更高。交易者若能百分百执行盘前交易，交易质量会提升 20% 以上。当然，也会错过他以为的机会，不过多事后看，只是错过 10% 而已，要知道若根据某一些模式去交易，事后看，一半是错误的交易，若去掉成本，冲击成本等，静态的交易将比动态交易更有效率。

盘前执行的交易行为，平均效率比较高；盘中执行的交易行为，因存在冲动交易等错误的交易行为，效率相对来讲比较低。故盘前交易对多数人来讲是提升交易效率的睿智选择。



八、盘前交易是交易计划的实施行为

盘前交易是深思熟虑后，深入分析、理性决策、详细规划，有一定交易计划的行为。盘前交易是执行交易计划的直接反应，最本质的原因是其背后的“智慧”投入与付出。盘前交易是计

划交易的重要措施，比随手交易更容易取得成功。证券交易只有冷静，方能理智；只有理智，才能从容。

许多交易者缺乏顶尖的量化交易系统，故无法在动态的行情中把握住机会，很多人因为盘中的行情波动而产生错误的决策，如此的结果是很容易想得到的。

盘前交易思想和行为是正确的方向，是成为专业交易者的明智选择。三思而后行，后发制人，效率将是明证。

第十七节

纠错是对先前交易的修正

纠错是一项综合性的交易技能，纠错是对先前试错交易的“证伪”，根据相应的条件进行纠错，以达到降低风险，提升交易效率的目的。



一、纠错是基本技能

纠错是理论、理念、思维、效率思想、证伪思想、实战感觉等融合为一体的综合能力。

纠错是交易者应具有的一种基本能力，没有纠错能力的交易者犹如没有退路的杀手，就算再强大，若某一次博弈没有退路，或某一天遇到更强大的对手，失败后便没有翻身的机会。纠错如

狙击手每一次阻击别人之前考虑好的退路，若狙击不成，可以及时撤退，而不是同归于尽或崩溃。

纠错做得最为出色的要数投机大师索罗斯，他能凭感觉纠错，这应是实战综合能力的本能反应，达到了知行合一的本能，即便是亏损数亿元，也有勇气去止损。普通交易者若是亏损数亿元，基本上是死扛到底，要么侥幸逆转，要么全军覆没。只有那些真正的交易高手才有勇气去接受错误，并从错误中发现新的机会。



二、纠错的重要意义

纠错不仅指对试错的止损，而是对所有“错误的交易”的纠正。纠错不仅是止损这么简单的事情，还有对正确的纠错，比如交易者的标准是在上涨时就持有，可是因为害怕或担心，或其他原因做出卖出的交易行为，当意识到这种交易是“错误”的，就应及时纠错，而不是找借口来阻止执行原有的交易计划或交易准则。

国内顶尖的交易者股神 Z，对纠错有独特的体会，他指出试错是一种交易方式，最重要的是在错误发生后要及时纠错。股神 Z 讲过，没有人能百分百正确，他把每一次交易都当着一种试错的交易，如果试错是正确的话，那么就会坚持下去；如果试错是错误的话，就会对此进行纠错，这是对试错的纠错。股神 Z 指出大部分人不会对试错进行纠错，他认为许多人买入的假设前提就是自己的买入是正确的决策，不会因为下跌进行纠错。他强调纠错不能光凭勇气，纠错还需要成功率，没有成功的纠错会杀掉人纠错的积极性，乱纠错的人只会死得更快，那不是纠错，而是在

进行高风险的试错，再试错又是错，如此错上加错，永远不可能成功。纠错之后一定要反思，这次纠错的成功率是多少？如果纠错之后发现机会来临，自己有没有勇气重新买入，对卖出纠错进行纠错？这关系专业投资成败的深层次问题。



三、纠错的基础知识

纠错交易需要先设定卖出或买入的标准，出现了信号就执行。纠错是提升业绩的重要举措，是认识新形势后的最新决策，是一种高效的交易战术。

纠错的有关内容：

- (1) 正确认识纠错的重要意义；
- (2) 设定对错的标准（要纠错，首先要确定什么是错误）；
- (3) 出现对错信号之后，采取行动；
- (4) 评估自己的纠错能力；
- (5) 优化纠错标准；
- (6) 通过实战训练来提升自己的纠错能力。



四、纠错标准的设计

纠错是交易者对某事本质有着深刻理解和透彻研究后的决策与行动。纠错的关键是要有一个正确的判断标准，否则试错是错，纠错也是错。对错标准应该以客观事实为基础，唯有在本质的基础上，才能设定出正确的标准。

纠错标准的设定因人而异。比如投机大师索罗斯的纠错思想是，首先把自己对市场的判断看作是一种假设，如果市场按照假

设预期那样运行，他就增加投资，获得更大的利润；如果市场未按照假设预期那样运行，他就迅速改变操作方向，将看错造成的亏损扭转为盈利。从逻辑上看，索罗斯是假设自己的每一笔交易均可能是错误的，在证明正确之前，他有可能凭感觉停止交易或退出（普通交易者的假定是，自己的每一笔交易都是正确的）。索罗斯把试错当作一个认识市场的机会，或是判断市场的方向的指标，他“试错”的投资思想来自于他的老师波普尔的“证伪”思想，这对他的成功具有重要的意义。

根据市场规律来设置未来的标准较好（此标准可以保持相对性）。标准在设定时会因人而异，交易才能顺利正常进行，如果市场出现统一的标准，那市场就是不正常的。



五、影响纠错的原因

交易者明明知道纠错是对的，为什么在实战时还是不能执行纠错呢？

交易者不能执行纠错交易指令，害怕亏损是主要原因。另一个不纠错的原因是害怕再错，有些交易者没有设定标准（规则）的纠错标准，在执行时，只是凭自己的感觉，若是感觉不好时，如错过5次（或严重错误一两次），市场就很可能将那一个人的意志打垮，甚至崩溃，其后产生“纠错恐惧后遗症”。比如投机天王利佛莫尔，曾被市场多次修理后放弃了对棉花的交易，结果错过了500点的大机会。何况是普通的交易者呢？

交易者连续5次亏损，是否还能坚持下去？此时，交易者面临很大的心理挑战，许多人会停止前进，或更换方法，或“增加条件来完善方法”。一个真正的交易者是会坚持下去的，比如

“头狼”，有一段时间连续止损超过5次。



六、成功者必须通过纠错关

纠错能力考验的不是智商，而是情商，交易者若是在实战中通过了“市场情商”测试，那么他在实战中有可能达到很高的水平。交易者若通过纠错关，即便输掉1000万元，他也还可以东山再起；若没有通过纠错关，即便偶然获利过亿元，也有可能被市场收拾。

国内某顶级交易高手，他在某一只股票上，多次根据标准介入，破位后止损或止盈。比如某一段时间（约为3个月），他在某只股票上亏损超过3000万元，当这只股票出现机会时，他仍然会介入。这就是成功者的纪律，及交易精神的体现。再举一个案例，在新浪网比赛中，“头狼”连续10多次交易无盈利，但他仍然坚持自己的交易模式，最后获得了丰厚的利润，当届比赛获得第一名，这就是一种精神使然。唯有对模式百分百的相信，才能在这种精神下坚持执行。

交易者赚钱所需要的条件，不仅仅是理论、感觉、分析能力，还有极为重要的交易精神，以及在实战中达到知行合一的纠错能力。

第十八节

止损是一种交易战术

止损是保留实力，以求再战的一种非常重要的交易战术，这将关系到交易者能否在未来继续交易。实战中，不止损会输钱甚至大输，乱止损也会输钱，只有正确地执行标准化止损，才能有效减少损失，抓住其他机会，得到相应的补偿，实现交易的整体目的。



一、止损的意义

正常来讲，止损是停止损失，止盈是停止盈利。比如，交易者若根据趋势来交易，止损与止盈的核心意义是一样的，即当趋势变坏时，先卖出，而无其他意义。根据趋势进行交易的交易者，不应该在乎交易过程中的盈亏，应该关注的重点是趋势是否良好，若是较好，应该持有，而不是卖出。

止损有两种逻辑方式：一是（假定）交易是错误的游戏，若不能证明是正确的，则此笔交易是错误的，即在一定周期内，价格应该与预期的一样波动，否则是错误的；二是（假定）交易是正确的游戏，在未证明其是错误之前，皆假定此笔交易是正确的，即在一定周期内，价格应该不会出现不利的波动，若出现则是错误的。若用“趋势论”来解释，即第一种假定是，在未

来一段时间，价格顺着趋势向一个方向运行，否则是错误的。第二种假定是，在未来一段时间，价格没有顺着趋势向一个方向运行即是错误的。实际上，它们的本质是相同的，只是在假定上有不同之处。在细节上有所不同，比如第一种假定，只要不出现有利的情况就假定是错误的，即必须在多少时间内上涨多少；第二种假定是只要不出现不利的情况就假定是正确的，即只要趋势没有变坏，就是好趋势。在实际应用时，这两种思想都有人应用，具体效果要视综合水平而定。



二、止损的问题

在执行止损时，常常会出现两个问题：止损难执行和频繁止损。在实战交易中，止损不可怕，比如国内顶尖的交易者股神 Z 就有大量的止损交易。可怕的是不懂得止损，比如止损信号出现而不执行和频繁止损。

1. 止损难执行

实战中，普通交易者在执行止盈时往往很容易，而面对亏损，根据标准要执行止损交易时则很难。止损执行将考验着交易者的整体作战思想和执行力，这关系着交易者在未来的业绩。若对变坏的个股抱有侥幸的幻想心理，势必在未来受到市场的惩罚。

2. 频繁止损

交易者止损太频繁，应该是他在处理止损上有问题。实战中，若止损太频繁，有可能是心态出了问题，有可能是整体思路或体系出了问题，比如买入点有问题，或是行情波动太大，或是

止损设置有问题。此时就要重新审视自己的交易了，若能退出“比赛”，暂停交易，等解决了根本问题之后再回来也不迟。



三、止损的重要性

对止损的正确认识，树立正确的交易思想，有利于交易者养成好的交易观念，对交易者正确地执行止损战术有较重要的意义。

1. 止损是一次纠错

纠错有两种，一种是对买入的纠错，一种是对卖出的纠错。止损是交易中重要的战术手段，是对买错的纠错。

2. 止损有利于减少损失

止损是指对“过去”已发生了亏损的交易标的物进行处理的一种战术，若不处理亏损的错误交易，未来有可能发生更大的亏损，此时止损将有非常重要的意义，即可减少未来继续亏损。

3. 止损有利于保持主动性

停止错误的交易，主要目的是减少损失，另外一个目的是为了增加交易的主动性，增加把握新机会的可能性，如此将有利于交易的整体布局。

4. 止损思想的确立

正确地止损是正确交易的基本战术，止损战术将提升整体交易的效率，有利于未来取得更多的报酬。只有正确应用止损战术，才能成为一名合格的交易者。若是止损导致了更多的亏损，则是没有正确应用止损战术。

止损的重要性的内容对解决执行难和频繁止损有重要意义。



四、止损是一次标准化的卖出

止损是交易战术中的一种，是一次标准化的卖出，若设置高效，有讲究的标准，对交易顺利实施就是正确的、有利的。

1. 趋势标准

买入之后亏损的两个原因，一是趋势变坏，二是正常的调整，但是买入点有问题。对于前者要及时止损，对于后者要有勇气加仓。交易者完成每一笔交易之后，要对每一笔交易进行研究，一定要找出亏损的主要原因，比如趋势变坏导致的亏损，买入点导致的亏损。若是买入点导致的亏损，就要对此有针对性的研究，及时找到好的对策，今后在买入点上要加强研究，寻找合适的买入点。

2. 基本面的标准

价值投资也有止损标准，比如巴菲特在 2014 年时清仓石油股，暂时不知道他在这一些股票上的盈亏情况，他在石油暴跌至 50 美元左右时卖出，估计与他的某个标准有关系。

3. 感觉标准

有些交易高手是根据感觉标准来交易的，他们的感觉中有一个止损标准，比如某超级高手讲，若感觉不好要止损，若是 1 分钟不涨也要卖出。他认为做多就要上涨，不涨时，要么是买入点有问题，要么是感觉有问题。以交易为生的人，一定要训练出一种本能，感觉不好了，再好的东西也要在第一时间止损，绝不能留恋。要像一个职业特工一样，学会在任何环境下生存。

4. 假定标准

假定标准可以是任何形式的标准。

(1) 价格假定，比如价格必须在 20 元之上运行，若低于 20 元就止损，至于为什么，暂且不要去管他。

(2) 幅度假定，比如价格必须在未来 10 天上涨 5%，否则止损。

(3) 关键位假定，比如关键位破位了要止损。

(4) 亏损幅度假定，若发现买入之后亏损到一定的程度，根据标准先卖出。

(5) 其他假定标准，还有许多的其他假定等。

交易战术的止损标准的设置，是制订交易计划之前就要确定的，而不是事后的被动挽救，只有事前确定相应的高效标准，才能真正有效地提升整体交易的效率。

交易者在设置标准时，要结合实际，根据自己的经验选择最有把握的标准。因篇幅所限，不对标准进行深入分析与量化。



五、实战应用

1. 严格执行

止损是交易战术，也是考核交易者的重要指标。在实战中，凡是根据标准执行的交易者都是合格的交易者；凡是没有执行的交易者都是不合格的交易者。

2. 计划中要有止损假定

做交易之前必须做好完善的交易计划，比如有利的情况加仓；同时应该考虑到各种情况，比如不利情况的意外事件发生，

若发生了，交易者应该做相应的防御，以免陷入不利的交易局面。有一些交易者是随意交易的，他们往往是发现错误之后凭感觉进行止损，水平高的人凭感觉或许可以，而普通交易者的凭感觉止损多半是错误的，对于普通交易者来讲，应该在交易之前就有一个“预期中的止损假定”，当实战中出现某一种信号时，就一定要执行相应的止损交易。

3. 战略性止损

交易者若不能严格执行，或总是止损，反映了该交易者存在某些方面的弱点，故要停止交易。从战略的高度来“止损”，若不解决执行力问题和买入点问题，该交易者的账户将很快被市场消灭掉；而战略性的“止损”，将有利于解决交易者本身的问题。

4. 强调效果

交易战术的应用效果，来自平时的研究与训练，还有实战后的深刻反省。交易者在完成交易之后，若出现过止损交易，就一定要进行深入研究。

正确的交易可以忘记，而错误的交易一定要记住，并对此进行深入研究，找到问题之所在，以便在未来减少类似的错误，这对提升交易绩效是有好处的。

用好止损交易战术，未来会更好。

第十九节

交易者的能力圈

交易能力圈是一个交易实务问题，不管是价值投资者，还是投机者，或是普通的交易者，均需要相应的基本原则来管理自己的交易行为，确保自己站在有利的位置，从市场中赚取相应的金钱。



一、界定能力圈

交易能力圈是交易者必须亲自解决的问题，因为每一个交易者均是普通人，一定存在先天的优点和缺点，交易圈仅限于优点区域（占有优势的地方），交易者的能力是有极限的，极限之内的范围是能力圈。为此，交易者仅能用自己有把握的交易模式（标准和体系）投资自己熟悉的标的（行业或公司）。交易能力圈正如投资大师费舍所讲的“把身边的羊儿照顾好”，或如投资大师巴菲特所说的“寻找一尺高的跨栏”。

交易者要界定自己的能力圈，明确自己在市场中所处范围（有比较优势的地方），即核心竞争优势区域。通过法则或制度来管理自己的交易行为，不涉足自己所不熟悉的领域，不能因为有获取大额收益的“机会”而失去自己，被外因诱惑进入没有优势的领域，让自己站在不利的位置作战，这是许多人容易犯的



错误。

历史上，许多成功的交易者之所以成功，是因为他们不去做自己力不能及的投资，不去做自己无法控制的事情，而是专注于自己的能力圈之内的事情。比如巴菲特专注于价值投资，而不去投机。

反观，另外一些失败的大投机家，他们曾经取得巨额的回报，这些回报是在他们的优势范围之内取得的。当他们靠擅长的方法取得短期成功之后，态度为之一变，自以为是，目空一切，失去原来的谨慎和自制，受周围环境和人的因素影响，去涉足自己不熟悉的领域，最终失去了财富。比如投机天才利佛莫尔，曾经富可敌国，但他不懂得收手，过度投机，后来失去一切。

从某种角度讲，能力圈是真正能帮助交易者赚钱的，那才是他的地盘，否则不是。理性的交易者，一定要清楚自己可以做什么和不可以做什么，换一句话讲，就是知道自己靠什么赚钱，不能靠其之外的东西赚钱。



二、能力圈的因素

界定好自己的能力圈是一回事，提高自己在能力圈中的比较优势，做精做好极为重要。

在判断能力圈之前，要对相应的范围设置一个清晰的标准，如此才能正确地判断能力圈，和控制好自己的交易行为。交易者的能力圈，可以用四个条件综合判断，划定相应的能力圈：一是能力评估，二是交易模式，三是自选股，四是综合素质。

1. 能力评估

交易能力评估是一个很难统一的标准，这里（假设）以市

场实操结果来判断。比如某人管理 100 万元一年能赚 20%，若管理 1000 万元则会亏损，说明他就只有管理 100 万元的能力；某人管理 1000 万元一年能赚 20%，若管理 1 亿元则会亏损，说明他就只有管理 1000 万元的能力，以此类推。

现在市场有一种基准能力评估方法，以为只要跑赢一半的基金经理就是合格的基金经理，这样的标准是“不理想”的。交易者若想提升交易能力和管理自己的交易能力圈，应该以“市场”检验的方式来评估自己的交易能力，而不是“基准估计法”或是其他方法。

2. 交易模式

交易模式涉及的内容比较多，此点非常复杂，这是交易者较难划分能力圈的主要原因，其中有几条要点：一是买卖的战术，比如低买高卖、高买更高卖、高卖低买；二是战略思考与控制，对仓位的控制，正常来讲，资本金在 1000 万元之内的交易者，持股不要超过 3 只，资本金在 1 亿元之内的交易者，持股不要超过 5 只，资本金在 10 亿元之内的交易者，持股不要超过 10 只；三是交易计划与执行、监督等，均要设置相应的标准。

3. 自选股

自选股的设置，反映了交易者对某一些股票的关注，能入选自选股的交易标的，应该是经过某一种（或数种）条件筛选的，只有那些成功率较高的标的，才可以入选。比如，用某一个价值标准从 A 股市场上选择标的，在软件上设置条件选股，软件给出的标的是 51 个，加一个条件时只剩下 40 个，再加一个条件时只剩下 29 个。如果还增加条件的话，估计只剩下 20 个（左右）。这说明，条件越苛刻，自选股的“品质”就会越高。交易者关注的标的超过 30 个，基本上看是非专业的，当然如果他的资金

超过 10 亿元，是另外一回事。

4. 综合素质

综合素质涉及交易者的各个层面，比如心理管理、时间管理、精力管理等。在交易市场上，交易者将面临诸多挑战，比如心理干扰、外界的噪音、亲朋好友的忠告等，均会影响交易者的心理波动，一个理性的交易者是孤独的，不能人云亦云，要有独立的客观的判断。



三、交易准则

交易准则是用来控制交易行为的准则。

(1) 准则是相对的自由。为了自由，交易者需要交易准则。交易者若没有准则，行为就会比较随意，以为如此才是自由。真正的自由是由准则控制的，过度自由的风险会在交易者意想不到的地方到来。

(2) 以效率准则为基准。多做有效的事，少做无效的交易，做有优势、在能力圈内的交易，不要做那些自己能力范围以外的交易。

(3) 在能力圈内做好文章。做交易，既要发展，也要恪守能力圈，充分发挥能力圈内的能量，实现最大的效能。

(4) 完善核心交易能力，提升交易能力圈的效能。不断地修正自己的交易，努力提升交易效率。

(5) 在能力圈内行事，执行成熟的交易标准。在新的能力圈未形成之前，必须严格执行原先的标准，不可用超过 10% 的资金去试验新的模型。这是纪律，不可以违反。若以前无交易标准，则不要交易。

(6) 其他准则。交易者要根据市场的实际变化，制定新的交易准则来控制自己的交易行为，力求超过基准效能。



四、应用

赢家站在有利的地方，发挥了自己的优势效能，他们把简单有效的工作重复做，成功概率无疑是较高的，最后取得了相对较好的收益。

1. 专注于核心竞争力圈

天生我才必有用，但，每个人的潜能不同、思维方式不一样等均有局限。交易者应该集中精力于自己可以理解、可以把握的市场机会，即只在自己具有比较优势的地方作战。

2. 回到适合自己的位置

交易者不能因为感觉有获取大额收益的美好愿望，而涉足自己所不熟悉的交易区域。在没有优势的位置，只有一个结果，那就是失败、再失败。当交易者不断失败时，只能说明一个问题，他没有拥有优势，此时交易者要回到原先赚钱的地方。

3. 扩大能力圈

交易者可以在一定的范围内，限定自己的交易，在某一个区域做精做强，这是常规做法。交易者在做好一个模型之后，可以有限度地扩大交易能力圈，若要扩大能力圈，需要深入分解能力圈的组成条件，在此基础上不断优化，构架新的城堡。扩大能力圈将会付出一定的成本，若无必要，则无须扩大。比如某系统，过去每年的回报率超过 20%，则无须扩大，免得影响原系统的效率，得不偿失。

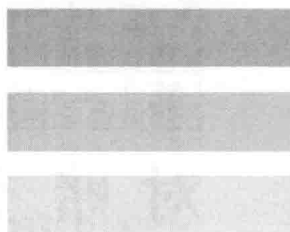
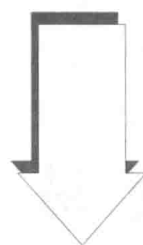
4. 恪守能力圈

交易者要忠诚于正确的理论、理念，切不可为了“超越”而自以为是。交易者要清楚地意识到，自己只不过是个小老板，不要幻想成为大老板，用大老板的决策做大老板的事情。如果交易持续盈利，就不需要随意更改交易标准，胡乱扩大交易圈，而是老实地遵循之前的交易方法即可。

歌德在形容写格律诗时，说写诗如“戴着镣铐跳舞”。交易很像“戴着镣铐跳舞”的游戏，这种“镣铐”不是交易的枷锁，而是对交易的规范，是实现财富增值的基本要求。

交易者想在交易市场中自由享受交易的快乐，实现快速赚钱的美梦，过上自己想要的生活，一切随意，率性而为，从不刻意控制自己，这样的交易看似“惬意”，静下心来想一下，市场就是市场，不是自家的后花园。市场不是交易者的想象，只有根据市场规律变化而行，方能实现有限的相对的交易回报。此时，引入能力圈管理，对交易事业的成功无疑是有益的，选择有利于交易事业的正道，当属人生的睿智决策，这是主宰交易人生，始终控制好方向的基本保证。

为了提高交易效率，交易者别无选择，恪守交易能力圈，是确保财富增值的正道。



对赌篇

- 对赌交易
- 对赌守则
- 绝对不要赌
- 赢家的秘密
- 对赌时的量价关系
- 对赌指标：值博率
 - 下注的三大原则
 - 战略性的大赌注
 - 交易背后的对手盘
 - 洞悉输家的弱点和需求
 - 看透底牌的策略
 - 打好手中的牌

第一节

对 赌 交 易

对赌交易是交易博弈策略的模式之一，赌博是其初级表现形式，高胜算的对赌交易是勇气和智慧在交易中知行合一的高级表现形式。

对赌交易是以利差作为目的的交易。不管是出自哪一种思想、行为或逻辑，从本质上来看，以利差为核心目标，并围绕此目标展开的交易均可归入对赌交易模式。

对赌交易的水平有高低之分，在交易市场中，高者赢低者的财富，国际顶级对赌交易高手要数索罗斯了，他能凭感觉赢对手的钱。



一、对赌无处不存

成功对赌的回报是惊人的，优势的对赌结果往往超过普通实业投资回报，这是对赌的价值之所在，也是吸引人们参与对赌交易的诱惑之处。

1. 认识对赌

在证券交易市场中，对赌需要勇气 and 知识，否则输的概率很高。在没有掌握胜算前，不要下大赌注，不然会输得很惨；只有在有足够胜算之后下注，才能赢。

对赌不可怕，可怕的是不知道赌而乱赌。在现实生活中，许多人是在瞎赌，做没有胜算的事情，结果成为赌徒。乱赌或瞎赌是无知的表现，此时往往是胆量过大，贪婪和恐惧控制着他的行为，这种人将很可能输掉一生。

交易者若想在赌中获取利益，就要对对赌持开放的思想，试着去了解对赌是有好处的。

交易者若能根据相对优势、高概率，或相应有好处的风险报酬比来赌，他将在对赌中获得相应的补偿，故对赌是值得的。

2. 对赌现象

对赌是一种自然现象。对赌具有旺盛的生命力与两点是分不开的：一是人性，二是信息的不对称性。当对赌双方面对信息不对称性时，总会有不同的观点，在人性追求利益或其他心理的驱动下，对赌就自然产生了。

不是基于服务的交易均是在赌，即便是决策，也存在风险。交易只要存在风险因素，就是在对赌，或是和别人对赌，或是和自己对赌，或是和事实对赌。

在许多领域存在对赌现象。对赌有几种主要的形式：钱钱直接对赌的方式，比如外汇、期货、股票等；以道具作为标的物的对赌，比如赌玉、赌鸡、赌马、赌球等；现在实体投资也引入了对赌模式。有人的地方，就有对赌现象的存在。

3. 对赌只是工具

对赌只是工具，而不是目的。从现实的交易心理来看，对金钱的热爱让人失去了耐心，他们对对赌交易模式具有天然的兴趣，而事实上，靠对赌交易模式赚钱的人，对此却没有太多的热情，正如索罗斯所讲，赚钱的东西是无味道的。懂得对赌交易模式的人认为对赌和其他交易工具（模式）没有太多的区别，只

不过是套利的一种工具而已，不要把对赌当作一种游戏，而是获取实利的工具。



二、构架对赌交易模式的思想

根据对赌思想参与交易的交易者，一定要多训练，多体会实战中出现过的“对赌现象”，并找到较好的对策，完善好对赌交易系统，如此才能从对赌交易中获取利润，甚至是暴利。

在一个“变化相对”的市场中，对赌交易模式是不错的选择。构架适合市场发展需要的交易模式，需要对几个关键点做深入研究和完善。

1. 对赌的核心是概率

交易者对概率和赔率的关注是重点，对赌交易模式也是如此。对赌时可以根据《跳空追击》中所讲的风险报酬比来做决策和行动，根据补偿理论看，是值得的。

对赌时，只有交易者占有实质性优势，才能从对赌中获得回报。正常来讲，此优势可以用概率来衡量，当交易者占有相对优势时，自然会获得相应的补偿，长期来看是必然的，短期则有可能出现小概率事件。

2. 关键在于量价关系

我们不是当事人（主力成员），无法直接知道其对赌的原因。交易者对对赌的直观看法应该来自量价关系。从大量的数据（案例）可以看出，凡是主力对赌过的标的，成交量往往是很大的，若无较大的成交量，就不是“大型对赌事件”，一般性的对赌，交易者是无法研究出什么道道的。用量价关系来判断是否是

“大型对赌事件”，是比较直观的方式，相信主力资金们是认同的，或至少是无法否认的事实。主力无法跳过成交量而赌“大型对赌事件”，这是不可想象的事件。

3. 对赌的焦点

对赌“大型对赌事件”，追击市场热点（“大型对赌事件”往往是市场的热点），是与市场同行的交易行为。交易者若是能从市场热点中发现对赌机会，将会获取持续的盈利，因为“对赌具有复制性”的特征可以复制到所有的金钱交易领域。

一般性的对赌（非“大型对赌事件”），普通交易者参与亏损的概率比较大。因为对赌具有战略欺骗和战术欺骗，普通交易者对主力对赌的多方没有多大的了解，也不知道多方是否有足够的实力获取足够优势的信息，所以，对单一标的或普通型的对赌较难获胜，是因为我们无法判断对赌主力的实力。

热点（“大型对赌事件”）对赌具有明显的相对优势，正常来讲，一个板块的热点形成往往需要数十亿、数百亿，甚至数千亿资金的参与，这一种现象表明主力的资金实力很强，价格自然能形成剧烈的波动，普通交易者从中获取盈利的可能性就比较大。

4. 对赌具有可复制性

对赌交易模式，应用“对赌具有复制性”的特性，从交易市场获取利润是可行的。当然，对赌交易模式对人的要求比较高，具有一定的“歧视性”，许多人不是那一个料，用这一招的话，可能输得很快。

对赌具有复制性，未来仍然将会发生大量的对赌事件，甚至超级大型的对赌事件。对赌的现象已经一再发生，数千年来，对赌不断，未来亦然。



三、做到极致

交易者要么不选择对赌模式，若是选择了，就要做到最好，否则无法从对赌中获利。这是一个赢家通吃的市场，没有例外。

1. 极致交易

为了把交易做到最好，把对赌交易模式完善极致，交易者应该花心思去研究资金运动背后的本质。（这一点是许多人不会外传的，唯有自己用心，才能得其“真味”。）

把对赌交易模式做到极致，只需短短几年就可以赚到足够一生的钱。比如股神 Z，5 年赚了 5000 倍回报（见《5 年赢利 5000 倍》）。股神 Z 的思想与对赌交易模式有一些类似，从他的交易数据来看，具有对赌交易模式的“影子”，他是在市场中以对赌赚钱。

2. 心态管理

从现实看，采取对赌交易时，交易者的心理不容易控制好。对赌者的心理波动很大，若不能有效管理好心态，容易出现极端心理的现象，比如心理恐惧、心理鼓胀，等等。

对赌若成功，对赌者会产生轻视一切的心理鼓胀，这是在所难免的。在 2014 年 11 月份，看到许多人具有这一种心理现象。比如在对赌区买入中信证券（2014 年 11 月）的投资者，短期内获取了较高的回报，某人据说赚了 60%，但他却以为自己在中信证券上面的交易是失败的，因为没有持有到最后，错过了更多的利润（实际涨幅超过 200%）。

对赌者知道自己是在对赌，心理上自然存在脆弱性，很容易

被洗出来，价格又快速拉升，心里往往会不爽（多数会产生后悔的心理），这种心理还会影响其后的交易行为。

交易者若是心态管理得好，盈利会大很多，这需要一个漫长的修炼过程。

3. 在对赌中进步

有些人认为，谦虚使人进步；笔者的体会是，对赌使人进步。对赌能学到知识，若是对赌输了，那肯定是错误，不然不会输。

对赌逼人进步，减少错误。比如笔者喜欢研究自己的错误交易，而不是盈利的交易，只有当一个人的错误越少时，他出现较大亏损的可能性才越小，当一个人的错误基本上没有了，那么他赚钱是不是自然的事情呢？答案是肯定的，因为市场上许多人会犯错误，并且一犯再犯。

对赌是以战养战，实力在对决中自然提升。高手经历数千次的对赌之后，会学到一些对赌的技巧，只赌自己能赢的事情。比如只专注于股票的对赌，交易水平往往容易达到优秀的层级。

交易者若选择了对赌，就只有不断进步，做得更好，才能从市场中胜出。

第 二 节

对 赌 守 则

对赌的应用范围很广，对赌不仅用于赌博行业中，也可以用

于交易行业中，甚至可以用到国家级的交易中去。对赌交易不管在什么领域应用，交易者都要遵守某一些守则。

证券交易市场上的对赌交易者要遵守下述守则，其益处非常大。

证券交易的对赌，一定要遵守的守则：

守则一，不要赌博；

守则二，不熟悉的事情，不要对赌；

守则三，别人做庄的事情，不要对赌；

守则四，无法控制的事情，不要对赌；

守则五，无优势的事情，不要对赌，只有能赢，才对赌；

守则六，赢率分布要相对均衡，对于概率误差较大的事情不要对赌。

对赌守则很少，做到是必需的，否则要为此付出惨重的代价。前述守则，每一条价值都很大，交易者需要严格遵守。

对赌守则，是庄家守则，也是赢家守则。开赌场的庄家，为什么可以和全世界的人对赌呢？答案是因为庄家有必赢的优势，他们不是赌，而是投资。庄家是必胜的，他在设计对赌时，对赌守则一定是庄方赢率较大，或是赢率分布很均衡的优势规则。

第 三 节

绝对不要赌

违反规律，去做赢率比较低的事情，根据补偿论来看，结果

是相应的，即会输掉财富。赌不赢的“对赌”，绝对不要去赌。



一、愚蠢之极的对赌

A 输了不应该输的对赌，违反了守则，这个守则他早就知道，并且在许多地方和其他人分享过，但在某天晚上和别人斗地主时他没有遵守守则，结果输掉了 1 万元。

某天晚上，X 总和他的一个客户斗地主，缺少一个人，于是 A 就上去填缺口了（许多人开始赌博就是在此情势下，或类似的情势下上赌桌的）。A 不懂斗地主，打得又很大，结果一个晚上输掉了 1 万元，这是 A 一生中输得最不值得的一场“赌局”。

A 在输掉“赌局”的晚上，分析了自己的错误决策、愚蠢行为，主要是因为自己存在情绪上的失控。当一个人知道是不对的行为还要去做时，往往是情商比较低的原因，另外一种情况是，参与之前，人们以为自己不会输掉，或期望侥幸赢钱。A 当时就有这种心理，或兼而有之。A 知道 X 总斗地主是很厉害的，这一场对赌还没有开始，A 就输掉了。但是 A 受某些因素的影响，还是做出了愚蠢的决定。A 成了当晚最大的愚蠢者，他就是巴菲特所讲的那一种愚蠢者。



二、专注一点

从实战中学习实战，A 输掉了一场“赌局”，通过本次愚蠢对赌之局后，A 看到了人性的弱点，那就是欲望和情绪对生命的

影响。为了取得人生全局性的胜利，他决定减少决策，集中精力于一点，这可以降低应对未来不确定性事情的错误的可能性，提升应对确定的事情的效率的重要决策。A 经过多次修正自己的行为（决策），特别是那一次输掉了“必输”的赌局之后，现在他只有一个目标了，就是证券交易。他认为，一个人只做一件最有价值的事情，就是好决策。



三、万元价值的忠告

前面直裸地解剖了 A，当把 A 放到投资者中去，其实 A 就是许多犯错误的投资者的缩影。想一想，有多少投资者因为想赢钱，企图“靠小概率”来赢得财富，结果呢？大多数人输掉了数额不等的财富。

在交易市场上，输掉最多钱的人，不是害怕的人、不是愚蠢的人，而是那些自以为是、以为自己不会输掉对赌的人。

交易者要切记一点，绝对不要赌赢不了的对赌，只赌绝对能赢的对赌。谁违反这一点，谁就是傻瓜。

第四节

赢家的秘密

赢家的秘密很简单，就是只做只赢不输的事情。交易者若能

体会到这一句话的价值，往往要付出很多金钱和时间。要知道，我们在残酷的市场中所得的一切，金钱或经验，都要付出相应的成本，从不例外。

证券市场有太多自以为是的人，这些人自大无知，是市场的菜，市场不会给任何人一个侥幸的机会，残酷的市场会在某个特定的时刻吃掉这些“肥猪”。



一、赌博无赢家

赌博不会让人成为赢家。赌博并不可怕，可怕的是下了赢不了的赌注。没有通过计算的，不知道预期回报是多少的赌注是很愚蠢的赌注。实战中，交易者常常会犯一个错误，就是冲动性交易，这样下赌注的交易者十之八九会死掉。

不上牌桌前就能判断谁赢谁输了。在没有上牌桌之前，输家还是输家，赢家还是赢家。输率只要超过 60%，下次玩的输率还会是如此，即使运气特别好，赢的钱也不会太多。



二、赢家控制力强

赌桌上，赢家是情绪控制力比较强的人，他总能少犯错误。输家情绪控制力是比较差的人，虽然玩得久了，情绪控制力会有所提升，但总会在一些时候犯错误。

某友，玩对赌基本上没有冲动过，这是难得的自控力。



三、赢家的选择

怎样做才能成为赢家呢？或不成为输家？

答案只有两个：一是判断自己的对手，若是别人比自己强，他们过去赢过自己，那么就不要和他们对赌，因为对赌的话，输的概率很大，若不和他们对赌，他们就无法赢你的钱；另一个答案就是你通过市场检测证明你具有足够的实力，那么你可以继续去对赌。



四、专注于赢率大且回报高的事情

交易者要专注于赢率大且回报高的事情才是正确的选择。想什么都要赢是幼稚的想法，想什么都做好是愚蠢的行为。赌博是赢率较小的事情，也是最不容易控制的事情，这种事情我们要放弃，对于赢率较大而利益较小的事情，也要放弃。

交易行为必须控制在这个指标之下，即“赢率大且回报高的事情”。对于那些赌博专家来讲，赌博或许是他们正确的选择；对于那些下棋专家（职业选手）来说，或许下棋才是他们正确的选择。

只做赢率大且回报高的事情，做到的人就会成为赢家，这是大概率事件。赢家的答案出来了，只有做到的人才能成为笑到最后的赢家。

第五节

对赌时的量价关系

对赌的产生是源自参与各方对“事实”的判断有不同的看法，如果双方意见一致的话，那么就无对赌可能，或一方主动弃权，如此就不会产生对赌的现象。

对赌在关键时候发生。

对赌时，往往产生量能较大的换手。比如诈金花时，如果双方牌小，对赌的可能性就比较小，即便一方激进，而另一方因为谨慎而放弃，也不会发生大的对赌；若一方牌大，而另一方牌小诈牌，那么此时赌桌上的赌注就会下得很大，毕竟牌大的一方不会轻易放弃；还有一种情况，赌桌上的赌注也会下得很大，那就是双方的牌都很大（比如 AJ 金以上的牌）。

在股票交易时会出现这一种情况，即在存在不同观点时，双方就有可能产生较大量的交易，从量能上面可以看得出来，换手率出现明显的上升，往往超过 10%。一般的对赌换手率会在 10% 以下，而较大的对赌换手率往往会超过 10%，甚至达到 30%。以上证为例，在 2014 年 7 月至 11 月 1 日之前，日均成交金额在 1200 亿元左右，在 11 月份之后，日均成交金额超过 2000 亿元，指数上涨了 30% 以上。这说明一种现象，即价格与成交量是对赌的直接指标。如图 7 所示：



图 7

从市场本身的现象来看问题，我们暂且不去追究市场变化背后的本质是什么，我们应该看到这一种现象是否具有“复制性”。下面以中信证券为例（随意选择的案例）。如图 8 所示：

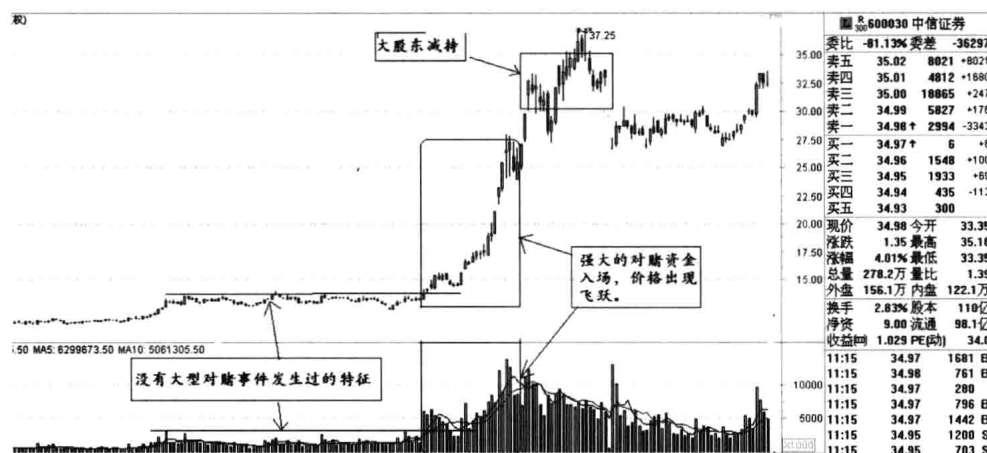


图 8

中信证券的 K 线清晰地显现“对赌具有复制性”，较大的具有战略性眼光的对赌资金进场后，股价飞跃，短期内出现较大幅度的上涨。

若是幅度过大的话，有可能出现大股东减持的现象，A 股出现过多次，在股价暴涨之后，大股东有减持的欲望。（这是对赌资金会注意到的细节。）

从上面的信息中，我们可以简单地总结一二：

（1）对赌资金在突破前高时，往往会出现较大的成交量，若是对赌资金志存高远的话，后面还有 30% 的涨幅，甚至更大的波动（许多个股发生过这一种现象）。

（2）对赌的时机往往发生在突破时，这是在“跳空追击”时谈过的思想，在此不再多讲。

（3）对赌存在战术性欺骗。在交易时，一定要执行相应的对策计划，若多方对赌资金撤退，应该及时撤退，因为多方资金撤退后，价格会出现较大的回调。

（4）对赌存在虚假的现象，有一些场内资金为了吸引人，会采取对敲的方式欺骗投资者。这一种战略性欺骗，极易把追高的交易者杀死。

突破高位时，若放量（换手率超过 10%）并不可怕，最重要的是之后会不会上涨，若是价格上涨，说明当时的对赌资金是很厉害的，否则就是战略性欺骗。

交易者应该关注对赌在关键时刻的态度，防守与进攻的决定性位置一定要看对。若是形势不好时，参与进去后要及时退出。

第六节

对赌指标：值博率

实战对局时，假设面临一个赌博的决策（假设：存在不确定因素的事件均是赌博），此时应该怎样思考与对策呢？正常的答案是值得去赌就去赌，否则绝不乱赌。这是根据对赌指标（值博率）来思考博弈的动态思维方式，值博率即是根据概率来判断未来的结果而选择的决策指标之一。

交易本身意味着冒风险，最关键的是是否值得去冒险？值得去冒险，就是值博率有利于交易者的状态，否则就不值得去冒险。



一、值博率的意义

值博率是指值得对赌的概率与风险报酬比之间的关系。比如 1:3 的值博率，即以一元钱去博取 3 块钱的收益，并设置相应的止盈点和止损点。这一点与《跳空追击》中所讲的风险报酬比是一样的道理。在交易时，有时就是一种对赌，只要值得，就可以去对赌。

具有正效的值博率是值得一赌的博弈机会。正效值博率是指风险与机会比的数值小于 1:1.1 的情况，赌场可以用这一个值博率来赚钱，不过，对于个人来讲，据此赚钱的机会较小。个体至

少要 1:2 的值博率，若是赌大的，则要求更高一些，值博率要小于 1:3，当然越小越好。比如赌 10 元，即便是 1:2 也可以玩一玩，若是超过 100 元，就需要至少 1:3 的值博率，低于相应“价值”的对赌是不值得去赌的。

如果当下没有更好的机会，只有三个选择：一个成功率 55%，一个成功率 57%，一个成功率 60%，那么此时只有选择 60%，因为这一个成功率是值得去赌的（赔率 1:1）。

在市场中，交易者只要有“更有利”的选择即可行动。根据补偿论判断，行动了就会有结果，只要当时的局面是有利的，就是正确的行动。若是概率有利，相应的补偿是赚钱，因为概率将会给人们相应的结果，从大数角度来看，有利的概率将补偿有利的结果。



二、龙头股的值博率

从交易角度讲，追击龙头股是值得的，那么怎样评估这一笔交易的亏损幅度呢？每一次追击龙头股的交易，亏损 10% 的幅度是值得的，不能因为一次亏损 10%，就以为是错误的交易，要知道正确地追击龙头股，如果成功了，回报率有可能超过 30%，甚至更多，这说明追击龙头股追求的不仅是成功率，还有上涨空间，也就是说，追击龙头股的值博率值得我们冒险，即便亏损 10%。在市场没有逼投资者亏损 10% 之前，交易者应持有之前追击的标的股。

追击热点板块龙头股的值博率值得交易者去交易。



三、值博率的应用

1. 交易铁律

以交易为生的人，一定要把值博率作为铁律，只做有利的决策和行动，否则就不要行动。只有当赚钱的机会出现时，才参与交易，否则就不要参与。比如当市场没有热点板块、没有龙头股出现时就不要参与（只参与龙头股的交易者，可以以此为交易铁律，并遵循之）。

2. 不断优化评估体系

在对赌市场，交易者一定要评估不同情况下的值博率的机会，若能据值博率交易，持久下来，赚钱是自然的事情。当然，若坚持了一年还不赚钱，说明在评估值博率上是存在问题的。比如诈金花，对赌了 100 次还是亏损的，说明在评估时是存在问题的，这需要做深刻的检讨，否则再玩还会输钱。再比如在追击龙头股时，若坚持了一年还没有盈利，说明在评估或判断上是存在问题的，需要交易者检讨，并找到问题之关键，然后找到比较好的对策。

3. 值博率能识别出交易机会和风险

值博率无法知道未来的结果，只是根据历史规律（数据）来判断某一个交易机会的值博率，比如一只股票正常情况下的上涨概率有 50%，若值博率是 1:3，说明某一种形态具有投资的价值（投机的价值）。从理性的角度来看，上涨概率只有 50% 的标的是没有价值的，若加入了值博率，其就具有了投机价值。

在实战中，一定要具有相应的交易水平或实力，才可以正确

运用值博率，否则会害死人。比如，根据值博率入市后，某标的出现不利形态时，交易者应该停止（止损），若交易者对此产生新的幻想，问题就产生了。

4. 一手牌的价值

一切的存在皆有相应的价值，一手牌也有一手牌的价值。一手牌存在的价值是因为有潜在的回报，当潜在回报大于成本时，就是有价值的，否则就没有价值（比如，在1:1的情况下，某一个牌型的成功率是比较高的，交易者就可以支付比较高的成本，否则就是没有价值的赌博）。每一手正常的牌都存在一个相对正常的价值（实质上就是值博率的应用），交易者可以据此思想构架自己的“每一手交易的价值”的评估体系。对每一笔交易的价值估算是一项很重要的内容，若能知道每一笔交易的价值，那么你的交易将达到完美的境界。

人生难免一赌，但不要滥赌，而是要赌对、赌得有意义，让赌产生应有的价值，或只赌值得的赌，此时值博率无疑是一个非常有价值的参考指标。

第七节

下注的三大原则

在交易中，若无原则、规则、标准，往往是非专业的乱交易，只是凭欲望交易。根据市场相对论的相对优势策略来下注，

是理性的交易策略。

根据相对优势策略下注的三大原则是：无优势不下赌注，最多只能下小注玩玩；相对优势只能下中等赌注，积小胜为大胜；绝对优势时才能下大赌注，下大赌注能赢得更多的财富，故机会出现，绝不可错过。

相对优势策略的下注思想遵循了对赌的原则，与凯利公式（财富公式）的原理是相通的，在交易（投资、赌博、投机）中，具有极为重要的借鉴价值。

根据相对优势策略下注的思想来自“根据重点原则思考与行动”，相对优势策略是交易取得成功的重点原则。赢家是因为占有某一种相对优势赢得战局，而输家则是无优势、失败的。所以，据此策略交易是可以保证交易者取得相对利益的根本性策略。

根据相对优势策略下注的三大原则，简单实用、应用范围广，不仅可以用于证券交易，也可以用在其他实务上。

下面对相对优势策略进行简单的分析。

1. 选择相对优势策略

策略对交易的影响是很大的，正常来讲好决策的结果是相对较好的。实战时，好决策是指最优决策或是最优策略，最优选择只不过是相对优势的变异而已，这一个看似很平凡的关键词，却成就了许多成功者。

许多普通人无意识地坚持在感觉上，或欲望上，或喜欢上，而不是在实际具有相对优势的位置上；成功的人无意识或有意识地用好决策，借助优势的力量获得了成功或利益。

2. 无优势无未来

有优势就能赢，无优势无未来。许多人是没有未来的，因为

他的大脑是不正常的，不能与时俱进，看不到未来，更为重要的是，他连基本的相对优势也不知道，更别说坚持站在相对优势的位置上。有些人固执地静态地看问题，不能动态地因势而异地看问题，结果难有所为，因为他的大脑已经处在“无优势”的位置。

3. 有优势有补偿

成功者一直站在相对优势的位置上，并不断地修正自己的行为，要求自己站在具有相对优势的位置上，当他做到时，自然会补偿给他相应的报酬。站对方向会有较好的结果，站错队会死得惨，历史一再证明这一点。

成功者要么站对了方向，要么通过自身的努力建立了优势。不管是站对了方向，还是其他方面的因素，只有拥有了相对的优势，才会拥有相应的结果。

过去的成功是属于拥有相对优势的人，现在如此，未来亦然。这是绝律，没有人可以改变。既然这一策略的力量这么强大，我们何不去选择呢？这就是好决策！

做最容易成功的事情，坚持到底！

第八节

战略性的赌注

战略性的赌注是双刃剑，若下注正确能赚大钱；若下注错

误会输大钱。故交易者在想赢大钱之前，一定要谨慎，要有必胜的把握之后再行动，不然，就会有全军覆没的危险。



一、赢家的战略性大赌注

在特定的行业里有一个潜规则，即赢家通吃，比如金融交易、互联网、赌场等行业。在这些行业里，只有做到行业前三（或第一）的顶尖人物（或企业）才有可能成功，否则就会被淘汰。可以看一下世界上的成功人士或企业，莫不是如此，他们深谙成功之道。比如索罗斯、巴菲特，等等。本文从企业家的角度论述下大赌注对成功的影响。

1. 孙正义

在互联网行业赌注下得最大的是孙正义（软银帝国的掌门人），他认为互联网和电信是大趋势，赢的概率非常大，所以他下的是大赌注。凭着这一种信念，他在世界各国投资超过 1000 家优秀的大企业，比如阿里、雅虎等主流企业，从他的投资行为来看，互联网行业是他一生中最大的赌局。

他未来的最大赌注是什么呢？

软银集团总裁兼 CEO 孙正义于 2011 年 2 月 16 日在出席 MWC 的主旨演讲中称：“移动互联网是我对接下来的 10 年、20 年之内所压的巨大赌注。尽管 ARPU 在走低，然而数据流量却一直在攀升。”孙正义看好未来移动互联网的三大理由：“一是过去几年里，手机互联网比电脑互联网增长速度快了近 375 倍。二是社交类网站飞速发展，手机互联网人数激增。数据显示，中国互联网上网人数 6.18 亿人，其中手机上网人数 5 亿人。互联网

普及率达到 45.8%。三是手机显示屏的分辨率飞速提高。”他强调地说：“对于未来发展趋势的赌注，如果比竞争对手更为激进，市场占有率就会更大。”

2. 比尔·盖茨

大赢家在对的时候下了大赌注。

40 年前，美国的比尔·盖茨对赌了软件产业和个人电脑产业。比尔·盖茨对好友保罗·艾伦讲，他们敢打赌，软件和个人电脑将改变全人类工作和娱乐的方式。当时，有些人并不看好他们的设想，甚至觉得他们疯了，但事实证明他们赢了。

2015 年 1 月 22 日，盖茨基金会发布了比尔·盖茨夫妇 2015 年的年度公开信：《我们对未来的大赌注》。在公开信中，比尔·盖茨夫妇称其对未来世界将会发生的改变满怀憧憬，他们预测此后 15 年间，在健康、农业、银行、教育等 4 个领域的 8 个方面将会有重大突破。

他们在 2015 年发布的信息讲：“我们决定在 15 年前的基础上‘加倍下注’，选定未来 15 年可以实现的宏伟目标。我们看到了机遇，并希望充分加以利用。我们赌上自己的信誉、时间和金钱，并且邀请他人加入我们的行列。这一切都是因为我们相信，要加快减贫进程、为世界带来巨大改变，现在正是最好的时机。”

他们的对赌目标是“我们相信，通过支持健康和教育领域创新工作，可以大幅减少不平等现象。带着这样的理念，我们于 2000 年创立了比尔及梅琳达盖茨基金会。到目前为止，我们看到进展非常令人振奋”。

比尔·盖茨的赌和孙正义有一些相似之处，即在正确的时机加倍下注。孙正义现在仍然在追求更多的金钱，而比尔·盖茨则

把赌注下在了“大幅减少不平等现象”上，比尔·盖茨的行为更具有吸引力，因为他的目标是为了老百姓着想，而孙正义只是为了股东和客户着想。虽然他们都在赌未来，但让人感觉到不一样的意义和味道。

3. 马云

投资就是赌未来。马云在 19 年前下了大赌注，他赌对了，现在他成为中国的首富。

马云在某次接受采访时说他喜欢赌，但不好赌。他诚恳地说：“市场风险可以去冒，政策风险是高压线，碰也不要碰。有了这个前提，做你想做的事情，做你认为最容易的事情。做了就全力以赴，输赢固然重要，更重要的是把对的事情做好。阿里巴巴赌过，已经赢了，淘宝网、雅虎中国赌的都是未来。”

马云当时抱定愿赌服输的心态去经营淘宝网，赌淘宝网的未来。他把所有的宝都押在电子商务上，他讲“没把握的事情从来不做”，当时他手里攥着现金，有人劝他做短信、做游戏，甚至去搞房地产，都被他拒绝了。他对媒体说：“做淘宝网不是赌博，C2C 这场战役一定要打赢，我希望淘宝网赢在起跑线上。对外我们宣布淘宝网 3 年不收费，按照免费的既定政策走下去，宣布 3 年，至少得有 5~6 年的现金储备。”现在看来，他赢得了这一场战役。

2014 年，阿里巴巴在美国成功上市，借此机会，马云一跃成了中国的新首富，这一切与马云 19 年前下的大赌注不无关系。

事实一再证明，在一个正确的大风口上，下对大赌注，就会赢得大钱。



二、大输家输在大赌注

1. 长期资本（LTCM）

正常来讲，若有 99.99% 的赢率机会，谁都不会轻易放弃继续交易。资本市场往往会发生令人难以预料的事件，比如小概率事件让美国的长期资本（LTCM）输掉了 43 亿美元，造成巨额亏损，后被美联储出面组织安排，以美林、摩根为首的 15 家国际性金融机构注资 37.25 亿美元购买了 LTCM90% 的股权，共同接管了该公司。

此案例说明：做反了方向，即便是不利的小概率事件也可能让一家大公司完蛋。

2. 无名赌徒

理性的赌徒以为赢定了才会下大赌注。正常来讲，理性的人若没有必胜的信心是不会下大赌注的。据说，有一个人在诈金花时抓到 AAA，结果输掉了 20 万元，他不愿意开牌，让他姐送钱过来，扬言不送钱来就跳楼，结果是无名赌徒拿到 AAA 没有赚到钱，还送了命。

举此例子是想说，赌博会害死人，因为人性的弱点在那里，永远不会改变。比如赌徒们以为抓到 AAA 会赢到更多钱时，人们是不会开牌的。此案例也说明，不要赌不能控制的赌局。

正常来讲，此处应该举输掉数十亿或数百亿的案例，本文特意选择一个传闻中的小案例，是想说明这样的惨案就发生在我们身边，难道不值得中小交易者深思吗？



三、如何下大赌注

只有正确下大赌注，才能赢大钱，否则就有可能输掉大钱，故在下大赌注之前，要有相应的准备，否则不要下大赌注。

在投资领域，只有那些看透未来 10 年或更长时间的投资者，才能做出具有战略性下大赌注的正确决策，正确把握这个机会需要足够的勇气和实力。

1. 对未来机会的判断

未来值得下大赌注的机会是什么？或者说，未来什么行业值得下大赌注呢？

人们对未来的看法因人而异，也决定了人们未来的投资决策行为。比如，孙正义认为是移动互联网；盖茨基金会认为是健康、农业、银行、教育；笔者认为四个趋势性的机会值得关注，即大健康、大金融、大资源、大应用（智库、大数据、互联网、物联网等）。

作为一个交易者，应该在任何时候都有自己独特的思考，并在实战中顺势而为，而不是轻易地受别人的观点左右。

2. 实操需要综合实力

战略性的大赌注事关未来大局，交易者在决战之前需三思而后行。比如，看对互联网趋势的个人或企业并非只有孙正义，而最后成为“帝国”的却只有软银，这说明下大赌注需要眼光之外的实力，不然先到的人成为“先烈”，后来者抢到了真正的财富。据说股神巴菲特能在 5 分钟内看出一家企业值不值得投资，但是，他会拿出一定的时间来“证伪”，然后拿出大笔资金投

资。这说明优秀的交易者是凭“直觉”的，但要拿出大笔投资还是需要“长考”的，在确定成功率极高之后，才会下大赌注。对于成功率极低的事项，巴菲特连10元也不赌，这就是股神巴菲特的过人之处。

根据相对优势策略下注，无优势不可下赌注，相对优势只能下中等赌注，只有绝对优势时才能下大赌注。

在此，本书不会提出确定性的答案，所讲皆为理论研究之用，读者应该保持清醒的头脑。在下大赌注之前，敬请三思。

第九节

交易背后的对手盘

知己知彼，百战不殆。兵战如此，对弈如此，交易亦然。若要赢得战局，获取利益，需要研究交易对手，如此，方能从容运筹，恰到好处地行动，获取实利。

市场之所以残酷，是因为这是一场你死我活的交易游戏，若不强大，就会被吃掉，故对对手盘的研究非常重要。

证券交易是怎样进行的（交易）呢？当有人以某一个价格买入某A标的，同时，有人以买入者的价格卖出某A标的，方可成交。此时，买入者是卖出者的对手盘，卖出者是买入者的对手盘。一个市场能否持续运行下去，就看交易者是否有对手盘，若有对手盘，市场就可以运行下去。由此可见，市场由交易对手盘的持续交易维生，无交易就无市场价值。



一、操纵市场，玩死对手盘

市场交易史上经典的一战，要数内森在 1815 年英国政府的公债交易最为精彩。此战亦是奠定罗斯柴尔德家族伟业的关键一役，这一点是不容置疑的。

现在的世界首富家族，一致推罗斯柴尔德家族，据说资产超过 10 万亿美金，豪称第六帝国。该家族之所以能成就霸业，与当年的老罗斯柴尔德（内森）的操纵分不开。内森的第一桶金是靠玩对手盘发家的，在那次交易中，据传获利 100 万英镑。

1814 年拿破仑与欧洲联军对抗时，战局变化无常，英国的资本家都在观望，内森却在别人都在观望时看到了机会，为此，他做了许多准备工作。1815 年 6 月 18 日的滑铁卢战役，英国获胜，伦敦的内森比英国政府早一天得知这一消息——战事发生逆转，拿破仑兵败滑铁卢。于是次日，内森开始大量抛售英国公债，场内的交易者看到内森在做空时，也跟着疯狂地做空，不惜成本，失去理智地抢着卖出。当人们的恐惧心理放大时，就会做出错误的决策，场内交易者的恐惧交易驱动英国公债大大贬值，而内森看准时机大批吃进，到 6 月 20 日罗斯柴尔德家族仍然大量购入国债，引起债券价格上扬，其他人纷纷抛出，他们仍坚持买进，直到 1817 年下半年，债券涨至 4 090 英镑，他们才出手，获利 100 万英镑以上。

这次交易（操纵），首先是因为决策者的天才和策略，他凭据翔实的信息以及在此基础上对未来的判断。

事后，他（罗斯柴尔德家族）的竞争对手讲：“我们谁也没有罗斯柴尔德家族在金融操作时那样强硬的神经。”这种“强硬

的神经”正是来自他们对信息所做出的判断，罗斯柴尔德家族在迅速、及时、准确的信息获取方面，远远领先其他交易对手，在这次决策中起到了至关重要的作用。

早在战前，罗斯柴尔德家族就建立了自己的战略情报收集和快递系统。他们构建起数量庞大的秘密代理人网络，这个情报系统的效率、速度和准确度都达到令人叹为观止的程度，远远超过了任何官方信息网络的速度，其他商业竞争对手更是难以望其项背。这一切使得罗斯柴尔德家族在几乎所有的国际竞争中都处于明显的优势。

此次交易的成功基于两点，一是他首先得到了拿破仑在滑铁卢战败的消息（甚至比政府早一天知道）。二是他先做空，然后吃掉对手盘的货，最后获取了大量的财富。这是一个操纵与被操纵的经典战例，内森从预判中获得了可观的利益，但是最关键的是他的操纵手法的厉害，把对手盘玩死了。

在证券交易市场上，交易者别无选择。要么准备战胜对手，要么准备被对手战胜。



二、如何研究交易对手

市场无傻瓜，只有对手。在证券交易市场有交易水平不高的交易对手（相对而言），也有水平比较高的对手，交易者要为此做准备，若遇见他们，你的对策是什么呢？

1. 找一个输家

巴菲特讲过，在打牌前，请先找出输家，若找不出输家，你就会成为输家。

在以博弈为生的行业里面，高手之间是很少较量的，往往是

一个高手与一个低手在对弈，如此高手才容易赚钱；若是两个高手在对赌，结果是谁都没有赢谁的把握，双方都无法盈利。赢家有一个策略：玩不赢的人不玩，只和玩得赢的人玩。

2. 他是谁

交易时，一定要清楚地知道，你的交易对手是谁，否则很难赢。

交易经验丰富的人，明白每只股票都有其独特的规律，这是由交易对手的性格、风格等因素所决定的，比如有些主流交易者，喜欢稳健的股票（标的），有些则喜欢重组股票（标的）。总之，交易对手是不一样的，故股票（标的）的运动规律也是不一样的。

据说，一个交易者晚上接到交易对手的电话，请他第二天在股票上涨 2% 时把货都给对方，否则双方都难以赚钱。也就是说，交易对手愿意支付更多的成本给你，希望你不要和他玩下去。当交易对手对你是如此了解，你却不了解对手时，你还有信心玩下去吗？

据传很多年前，在美国经济形势不好时，利佛莫尔做空美股，让当时的摩根家族不好受，摩根通过有关人员邀请利佛莫尔去他家做客，并请他不要再做空了。利佛莫尔不知是出于哪一种考虑，真的停止了做空交易。这样的故事说明，那些非常厉害的交易者，是知道交易对手是谁的，只是有时他并不想和交易对手面对面地交流，而是通过交易来“交流”，其中的味道只有得道者知道。

3. 以上市公司为交易对手

主流交易者和上市公司合作（或和大股东合作，或和管理层合作）来操纵一只股票是比较容易的，因为一切信息主流交易者

都知道，所以容易操纵价格，这是大家都知道的公开的“秘密”。非常有趣的是，有时大股东来玩自己的股票，这样的庄家是非常难对付的，因为什么牌都在他家，让其他交易者难以通过交易赢钱。

据说中国私募基金经理某某，为了做一只股票，竟然亲自去守着对方公司的生产厂，实地观察每天的汽车进出情况，到客户那里了解情况，把对方公司研究得非常清楚，这看似是投资一家公司，实际上是在对赌一家公司未来上涨的潜能。从某种角度来讲，全方位了解自己要交易的标的，是一个交易者需要做的事情。

以公司为“对手”的对赌是价值投资者的策略。

4. 秘密是不会说的

在交易领域，有许多秘密是不会有人主动告诉你的，故只能靠交易者自己去领悟了。没有人会告诉你，他的未来交易计划，他的交易策略、交易战术，等等，因为那些信息关系某交易者的“生死”。世界上没有人把财富白送给陌生的人，过去没有，未来仍然不会有。

交易者对交易对手有充分的了解，在交易中才能真正占有优势，最后获利的概率才会比较大，否则概率偏小。



三、交易对手的特征

证券交易市场上每一个交易者面对的交易对手可能都是不一样的，为此，交易者应该建立自己的数据库，对不同的交易者进行研究，以便在适当的时候做出适当的决策。在此，仅做一些简单的归纳。

1.A 股市场的主要交易者是散户（自然人）

根据上交所统计年鉴显示，2012 年个人投资者交易额占比 81%，而年末持股市值占比只有 20%。换句话讲，在当前的市场上，个人投资者的本金大约占市场的 20%，这些交易者具有频繁交易的行为特征，交易比例占市场的八成多，大约在 83%（有一些年份高达 86%），比市场中的专业机构和法人还“厉害”。如表 11 和表 12 所示：

表 11

2012 年	买卖净额（亿元）	交易占比（%）	持股市值（亿元）	市值占比（%）
自然人投资者	-639.64	80.78	26 353.77	19.74
一般法人	-372.50	2.10	84572.66	63.34
专业机构	1 012.15	17.12	22 595.92	16.92
其中：投资基金	-209.26	8.02	7901	6

表 12

自然人投资者	买卖净额（亿元）	交易占比（%）	持股市值（亿元）	市值占比（%）
2012	-639.64	80.78	26 353.77	19.74
2011	499	84	25 006	20
2010	2434	84.59	32 710	23.13
2009	651	85	30 155	26
2008	4297	83	13 486	42
2007	2854	86	30 576	48

从上述数据可以看出，散户交易者普遍具有频繁交易的特征，相比而言，交易频率比专业机构（法人）高出很多倍，投

机性质十足，难免要为此付出较多的成本。

频繁交易是普通交易者常犯的错误，我们无法据此去赢这些交易者的金钱，只有搞清楚这些交易者为什么频繁交易，才有所对策。比如因为恐惧或盈利而卖出，因为希望或幻想而买入，这应该是绝大多数散户的心理。主力交易者会据此心理制订出相应的计划，以便在进货时把他们吓出去，在出货时把他们骗进来。

事实一再说明，普通交易者 70% 是亏损的，最关键的原因是频繁交易、乱交易导致的结果。若不改变，此类交易者的命运未来仍是如此，历史多年来没有改变过。

2. 对手盘：机构、法人、专业机构、私募

想成为投资大师的人，对此进行研究则有必要。笔者建立了相关数据库，发现某一些机构的交易有规律，比如吻合其中三个条件，某类股票未来一年上涨 30% 的概率大于 80%。这个数据非常有价值，在此不谈具体内容。

交易者只要去研究，就会发现许多交易对手的交易行为是规律的（至少是有相对固定的特征），交易者可以据此进行交易，获利将是大概率事件。

3. 第三只手

第三只手的力量比市场本身还大，专业机构对此进行研究是有所必要的，普通交易者无法解剖此难题，不如省略，跳过为好。（此处虽无展开，在此提示一下，也有所必要。）

4. 国家级或地区级的交易对手

索罗斯以国家级或地区级的交易对手为狙击目标。比如，索罗斯对英镑的攻击是量子基金的成名战役，主要原因是 1989 年东西德合并，德国大力扶持东德基础设施建设，利率提高到 10

个百分点以上，恰巧当时又是欧洲一体化进程的关键阶段，为减少货币流失，欧洲其他各国只能相应提高利率，当时经济低迷的英国首先扛不住了。1992 年德意志银行行长施莱辛格发表讲话，“为了维持欧洲货币制度的稳定就不得不牺牲一些国家的汇率”。意味着德国所代表的欧洲要放弃英国，这对量子基金（索罗斯）来讲是一个发起进攻的信号。此役量子基金获取巨额财富，索罗斯个人就净赚几亿美元。后来的墨西哥危机和 1997 年攻击泰铢也给他带来了大量的财富。在 1997 年东南亚金融危机中，据传索罗斯个人净赚 20 亿美元（外界估计），量子基金的总资产就更高了。索罗斯经过一系列的成功操作，盈利非常丰厚，富可敌国。

5. 交易大师

索罗斯是寻找对手失误的交易高手，有必要对此进行研究。我们一是应该向他学习，二是要研究他的交易。

巴菲特是稳健的交易高手，他看透了证券交易，他是以市场为交易标的大师。

不管你的交易对手是谁，都应该谨慎而为之。妄想轻松从别人身上获取巨额回报，若不能深刻理解市场的残酷性，就可能会被交易对手消灭。



四、独特的看盘

通过交易来了解交易对手。在交易一个品种时，即便对手很强大，也无法从根本上去改变市场的运行格局，交易者只要修正自己的交易即可。对手并不可怕，任何交易对手有优势也有弱点，越是让别人无法赚钱的主流交易者，目标会越远，因为他正

在用手段玩交易，说明其用心良苦。正常来讲，交易者的交易水平达到一定层次之后，就可以通过交易本身来了解自己的交易对手了，这是一个非常高的层次。

交易者最关心的事情是如何从交易中赚取更多的金钱。绝大多数证券交易市场是零和游戏，是一个公开的赌场，故交易者只能赢对手的钱。正常来讲，对手不会给我们犯错误的机会，所以不能犯错误，否则会输钱；只有自己先做得更好，对手出错时，抓住对方给予的机会，从中获取相应的利益，如此才能笑到最后。

第十节

洞悉输家的弱点和需求

输家存在的价值是让赢家获得了利益，成就了别人的功绩。赢家要感谢输家，若没有输家的存在，赢家就无法赢得他人的金钱。输家不是愚蠢的人，他们甚至可能是高智商的群体，之所以会输，是因为他们有弱点，在实战中犯了错误。



一、洞悉别人的弱点和需要的重要性

赢家只有知道别人的弱点和需求，抓住输家的心理弱点，才可能赢输家的钱。

1. 失控

输家是不理智的，不能控制自己的行为，常常受不了别人的诱惑。赢家会诱惑输家是一个因由，但主要还是输家自身弱点或需求的原因，否则赢家也无法诱惑得了输家。

2. 不服气

输家是明明知道别人比自己强大，还与之博弈。一个原因是输家有不服气、无所谓心理倾向，如果在实战中总是输钱给别人，说明别人的水平是比较高的；另一个原因是被对手激将和诱惑所致。

3. 侥幸

输家有侥幸的心理，他们感觉有可乘之机、有利可图、有赢的可能性，就会下注，这是赌徒参与赌博的主要原因。比如打牌，若不精通，靠运气有时确实能赢别人，但非常有趣的是，他们往往以为是自己的技术好才赢的，他们内心自以为是地判断，下次有类似的对赌机会还会成功，却不知是自己的错误心理——侥幸。当一个人去做实际上赢不了，或很难赢的事情时，就是怀有侥幸心理，并为此找很多理由来支持自己的决定。

4. 能力低

不能看透别人的弱点，就可能会成为输家，或已是输家。不能或不知深刻洞悉别人的弱点，就无法赢别人。



二、怎样预期别人的心理需求和弱点呢

预期别人的心理需求和弱点是有规律的。下面列举象棋输家的弱点（证券交易的输家与此类似）。

1. 大局观比较弱

大局观比较弱是许多输家最为严重的弱点。大局观不正确时，即使无取胜把握，也想去赢棋，这是失败的重要因素之一，错误地评估了局势是许多人失败的主要原因。棋手要有基本的大局观，比如在双炮士相全对马炮士象全的情况下很难赢棋，多数情况下 30 回合都难以赢下来。

2. 对基本定式不熟悉

在下棋时，许多业余选手不能下出好招，在残局时最为明显。许多基本定式处理不好，导致必赢的棋没有赢，必和的棋没有和，比如车马炮兵输给了车双炮、车三兵和了马炮兵，等等。

3. 急于求成

在双方处在僵持阶段时，急于突破，强行攻击。比如为了从中路突破，把防守的兵力投资到中路，把一侧空虚留给了对手，若对方的感觉敏锐，就有可能被对方击溃打败。

4. 容易失子

失子的因素是输棋的主要类型，赢家会攻击输家的弱点，获得子力优势；另一种情况是输家自己主动弃子，在攻杀时没有攻下来，导致失子。

5. 布局阵型有弱点

布局阶段常见的弱点是喜欢采取同样的阵型对付对手，这样就给了对方研究的机会，并针对性地制定了布局阶段的攻守策略。再一个就是布局缺乏基本的研究，阵型不够协调，没有达到最佳的子力配置。

6. 火候不够

下棋若要达到高手的水平，需要细心体会实战中的微妙之

处。比如对先手和假棋（诱惑棋）的运用，输家往往对此把握不透，常常错误判断，上当受骗的概率很高。

7. 不善于总结

总结能力的强弱是影响一个人成败的重要因素，许多输家的总结能力很低或不会总结，这是导致他们一再失败的主要因素之一。比如不会发现自己的弱点，不会发现别人的弱点，等等。

职业的象棋大师们基本上不会犯前述错误，而业余象棋爱好者则常犯上述错误。上述是简单的总结，在象棋对弈中，输家的主要问题和弱点，90% 以上的问题出在上述 7 点。

交易输家的特征与此大致类似，虽然常犯主要错误不会超过 20 种，但变异的错误会比较多，这需要交易者花更多的心思研究，方能全面了解。



三、先胜策略

1. 赢的策略

对弈时，要快速总结出对手的主要弱点和优点。在此基础上制定有针对性的、能打败别人的最优策略——抑制别人优点的发挥，攻击别人的弱点。从心理上战胜对手，让对手害怕你，陷入巨大的心理压力，促使对方不断地犯错误。

在交易行业，交易者只有比别人更强大，才会持久生存。

2. 减少自己的错误

交易者自己的弱点少，或不容易被人抓住，那么就可以赢那些有弱点的交易者的钱了。银行业赢钱的主要原因是因为他们很少犯错误，同时抓住了其他“交易对手的弱点和需求”，故银行

业比其他行业更容易赚钱。

交易者若要成为赢家，先要成为不输钱的人，这需要交易者减少错误，不断提升自己的全面能力，把弱点减少到最低程度，慢慢进步到赢家的行列，然后从市场交易中赢到更多的钱。

第十一节

看透底牌的策略

看透主力资金操纵价格的“底牌”，将是克敌制胜的法宝。决策来自理性的判断，如不知对方的信息（底牌），就难以做出理性的好决策；若能看透别人的底牌，往往能做出好决策。此时，如何看透主力资金操纵价格的底牌，自然显得非常重要。

看透了主力资金的底牌，就能大致判断在何时何地快速拉升，这是短线投机者重点关注的地方。下面谈一下看透主力资金底牌的技巧：

主力资金的重要“底牌”是操纵价格的策略、技巧、信息等。



一、核心价值观

在证券市场上，人们的价值观是很简单的，唯利是图是核心价值观，交易者的主要目的是获得更多的利益，这一点是所有交

易者追求的最高价值。对交易者来讲，凡是有助于获得更多利益的东西就是有价值的，凡是无益的东西均是无价值的。

股票存在的价值是被人操纵的价值。若不能被某人操纵，那么这个品种对操纵者来讲是没有价值的（注：从操纵者的角度看）。凡是对操纵者无益的股票，均没有价值，因为操纵者不能从这些个股上获利，就无价值可言。所以，了解操纵者和股票是做交易的重要一环，这是看透操纵者底牌的重要条件。比如，什么类型的操纵者喜欢操作什么样的股票，唯有那些令操纵者兴奋的股票或品种才具有价值。

凡是有益于操纵者的概念（概念是空虚的东西）均是有价值的。操纵者有时是顺势借助这种空虚的概念来获利，有时是为了获得利益，给某标的（股票）创造一个新概念。虚假概念是操纵者常用的操纵工具之一，看一个操纵者的水平要看他如何操纵（利用）概念的水平。比如操纵贵州茅台股价者，他们的底牌是绩优、国酒等，这些概念具有普遍性，对普通交易者来讲有一定的吸引力，该股多年处在高价股行列之中是有一定道理的。

所有的品种（股票）都被操纵过，或正在被人操纵中，或在未来将要被人操纵。价格的短期波动来自短期资金的操纵（题材驱动）；价格的长期波动来自长线资金用业绩来操纵（说好听一点是价值的自然回归）。业绩长期增长的企业，是最安全的港湾，哪怕在任何时候任何位置买入最后也能盈利，但是时间有时会很漫长。



二、关键位的测试

通过别人的测试来判断他人的“底牌”。所有的主力资金都

明白一个道理，“路遥知马力”“日久见人心”“时间见价值”。反过来，交易者可以通过资金的表象（关键时刻的态度）看出其“底牌”。

主力资金为了测试他人对价格的判断，会通过拉升（与诈金花中的加价的目的类似）或打压来测试短线游资的心理与行为，并据此做出决策。正常来讲，游资多数会追击那些上涨趋势中的“加速”段，此时是主力资金与游资博弈的关键时刻。

交易者需要多体会在“决战”中出现的K线组合，这是主力资金的企图表现之一，是不是有实力的资金，有经验的交易者很容易看得出来，这一点较难给出确定的答案。交易者在实战中要多体会这个关键点（主力测试外人的看法），多总结主力资金测试他人的位置，“看”的水平就会提升。



三、资金规模与策略

不同资金的喜好不同。比如通过事件驱动，或通过业绩驱动等，一切的驱动最后都归为资金的驱动，没有资金的跟进，一切概念都是没有意义的，资金决定了概念的意义。

正常来讲，主力操纵某只股票的价格，若没有他人的“支持”，多数无法达到目的，那他们是如何来判断“对手”的心理，并据此操纵价格，或合伙操纵价格呢？比如贵州茅台，资金是如何操纵的呢？这是一家市值很大的公司，对应的操纵者是长线的大资金操纵者，这中间也有小资金和中资金的跟风盘，只要贵州茅台的业绩可靠，未来该股还会再创新高（在某一个阶段会自然洗盘，出现低潮期），这样的长期心理预期，吸引了大量的资金合力操纵股价不断上涨。

不同的资金操纵股票的策略是不同的。资金喜欢什么样的“美女”呢（选美理论）？

不同的资金的喜好不同，为了自己的最大利益，正常情况下，小资金（10 亿元以下）喜欢“白富美瘦”；中资金（10 亿~100 亿元）喜欢“白富美丰盈”；大资金（100 亿元以上）喜欢“高白富美”。市场中也有一些“特色”的不据常理出牌的资金，比如“变态”的资金操纵坏公司，也有很强大的资金把坏公司变成好公司（这一种人实力最强）。

交易者需要对不同资金的策略进行总结，以便推测出对手的底牌。



四、操纵次序

操纵者不管是谁，不管怎么操纵，均遵循如下要点：前奏、折腾、拉升、高潮、撤出。

正常来讲，第一步是前奏，此时是主力资金进货的时候；第二步是折腾，来回纠缠，上上下下，扭动价格上涨波动，毫无规律可言；第三步即试探性拉升，交易者要关注第二次突破的形态（见《跳空追击》的“再突破式”操作法），此时确认是上涨趋势；第四步是高潮期，此时是激情四射，令人惊叫的声音就在此时，当交易者受不了时，就可能是进入高潮时期，如果交易者不能在心跳时持有这种好股票，就无法成为优秀的交易者（短线资金喜欢在高潮时介入，此时最爽，让人兴奋地惊叫，这种快速拉升吸引人们前赴后继）；第五步是撤出期，股神 Z 曾讲过，激情是短暂的，平淡是永远的，在高潮出现之后，多半要见机撤出，因为离顶峰不远了。



五、看不透所有的底牌

上面介绍了看透别人底牌的技巧，但请注意一点，没有谁可以看透所有对手的底牌，因此，在看错时一定要及时纠错。

正常来讲，股票高潮期是在上涨趋势中形成的，但也有特例，即在冷淡期出现快速上涨，这种上涨比较变态，一般是吃了“伟哥”才会如此快速进入高潮，也注定行情不会持久。这种高潮形态的背后是企业发生了质变性的利好预期，比如订了大单，解决了关键技术等。这种机会非常重要，但对于普通交易者来讲，无法做好这种交易。因为这是非正常情况下的“诈金花”，如果交易者是一个正常人，永远无法赢那些“不正常的人”（若不能把握这一种机会，就要学会放弃这一种机会）。

比如某一个对手（诈金花），上一把来了豹子（3个AAA），下一把他仍然上100分，你此时与他赌概率，以为他诈你，你开牌会输掉。相不相信，他再下一把仍然会上100分，如果你不服气，再开牌仍然会输掉，为什么会如此？因为你不相信一点“根据概率，一个人连续出现好牌的概率很低”，越不相信越有可能。诈金花连续来好牌（金花）的概率是很小，但仍会存在这种情况，正如在底部逆转的爆发式上涨的股票一样。如果赌其不上涨，就可能犯错。

股票市场是一个“不正常”（不确定）的地方，绝大多数人的思维是常规思维，故输钱是正常的事情。为什么会这样呢？因为常规思维无法解决“不正常”的问题，人们永远无法确定“不确定”的人会采取什么策略，如果不能采取相对的好策略，就无法确定会赢。

任何人都永远无法看清他人所有的底牌。交易比拼的是整体上的实力，这才是真正的“底牌”，比如看对方底牌的策略，通过测试来判断对方的底牌，看透对手的对策，控制自己的心态，制定特定的策略等。

第十二节

打好手中的牌

打牌时，最重要的事情是把手中的牌打好。交易的精彩不在于拿到一手好牌，而是要打好手中的每一张牌。

美国前总统艾森豪威尔将军，年轻时一次和家人打扑克消磨时间，整晚手气不顺，抓的都是很糟糕的牌，连输好几局之后便开始烦躁起来。当再一次看到必输的牌面时，他诅咒起这可恨的坏牌来。他的母亲静静地看了他一眼，然后对他说：“你到底还打不打牌？上天给你的就是这样一副牌，如果你不想放弃，就请打好你手中的牌。”艾森豪威尔从母亲朴素的话里听出了某种人生哲学，听出了拼搏的真谛，这让他受益匪浅。从此以后，无论从军还是走入政界，他都会用“打好手中的牌”来激励自己、鞭策自己、鼓励自己勇敢面对眼前的失败和挫折，坚定自己的理想和信念。在此后的人生中，他常常打出好牌，赢得了人生的牌局，登上了人生的顶峰。



一、打好手中的牌

在交易事业上，让我们重新审视一下自己手中的每一张牌，充分利用规则中有利于现有牌面的那一部分，用它做强项，利用相对优势，使结局相对好一些，让牌局精彩起来。

打好每一手牌，关键在交易者平时的训练与实战时的临场发挥。下面有两道训练题：

1. 残局问题：（第一局）

请问，下面这一手牌该怎么打？

“斗地主”时，假设你是地主，现在进入残局，你手上是4张K和一对J，若四带二打出，将赢3200分；若先打一对J出去（其后有机会把4张K炸出），将赢6400分，若输（4张K没有机会炸出），将输掉6400分时，你怎样选择？

农民方的牌型（此时无飞机牌型），可能有4张7、4张10、4张A。他们两家，下手家的牌有10张，上手家也有10张。

假设4张A和4张7（或4张10）在某一家，若你出一对J，将会输掉，因为对方可以用4张A封住，然后四带二出去。若拥有4张A方的农民没有另外一炸，即地主方百分百赢得6400分。

此时，你会怎样选择呢？为什么？

2. 全局问题：（第二局）

“斗地主”时，有一局这样的牌，假设你有一张明牌5（大家知道的），此时根据规定，你先叫牌（根据规定，轮到叫牌时有双王或4张2方必须要牌，否则算6炸）。

此时，你手上是双王、4张K、4张Q、4张8、一对J、1张

4. 根据规定，你要牌，底下来得也比较好，3张3。

你怎么打呢？（规则：允许三带一和光三个，不允许三带二；允许四带二张牌，最后一手牌时，允许四带一；在最后一手牌之前，不允许四带一。）

许多人的打法，计划如下：己方先打3张3带一张5；计划别人炸或出三带一，己方均4张8炸出；若别人4张9或4张10炸，己方4张Q炸；若别人4张A或4张2炸，己方对王炸；然后己方出一对J，若别人无4张2或4张A，己方就必胜，4张K炸！（即便别人有4张A或4张2，若在炸后，不能一手出光，己方还是可以4张K炸）。稳健的选择是四带二跑掉。

有一位高手讲，对上述计划做一个修正，在敌方4张A或4张2炸时（双王保留变化，不要急于出来），若对方的牌大于8张牌时，可以先让一轮。他认为，打到此处，说明任何一家均不可能有连子了，飞机的概率很少（除非67飞机），假设别人有飞机时，最多只能跑出8张，只要别人不能跑完，就可以看一下情况再做决定，是打出6炸还是选择打出5炸（主动权还在己方）。

你会怎样选择呢？



二、优势牌一定要赢

交易者若拿到优势牌就不能输，一定要打好打赢，这是打好每一手牌最基本的要求。若优势牌输掉一定要记录下来，并找到最佳的解决方案。比如交易者交易出错时，一定要记录下来，这些是需要反省的地方。

1. 运气

优势有时是一种运气。上面介绍的两局牌是相对优势的牌面，只要水平达到了一定的高度，就可以必胜，像这类必胜的牌局是一种运气，牌手在实战中是有可能抓得到的牌。

像这样优势的牌面，有偶然抓到的机会，可遇不可求，优势是一种运气。这一种运气不能决定牌手的整体战绩，但会影响交易者的心理波动，若在运气好时没有发挥最佳效果，交易者的心理势必会受到影响。

2. 技巧

实战需要高效的技巧，在实战中，由于牌技不够好，输掉优势牌的情况是非常多的，这种情况是需要深刻反省的地方。

牌手输掉了应该可以赢的优势牌，必是某一些地方没有做到最好，比如对对手的牌型估计不足，或计划不够好，或其他原因。

博弈看似简单，实际非常难驾驭。比如上面两局牌，看似很简单，其实打好不容易，因为正常人会有贪婪和恐惧心理。同理，交易者企图赢得每一手交易，是很不容易的事情。交易看似很简单，实战时却需要极高的要求，不然优势牌也会输掉，故交易者平时一定要多训练，要求在战术技巧应用上达到极致。

3. 总结

总结是成长不可少的一步，凡是优势牌输掉，皆需要深刻反省。实战时，由于牌技比较低或其他原因，输掉了“赢定”的一手牌，说明当事人打牌的基础太差了。

有些人抓到了一局非常好的牌，因为不懂得策略，次序错误，节奏没有把握好，结果输掉了全局，甚为可惜。

交易者遇到非常好的趋势性机会时，因为某一些原因，没有赢到足够多的钱，这是需要深刻反省的，切不可轻心。

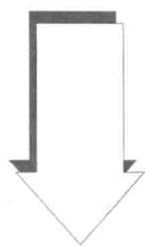
作为专业人士，成功无须炫耀，失败定要深刻反省。

4. 借鉴

交易者有没有在遇到必胜的优势牌后，又输掉呢？答案是肯定的。

证券交易可以简单地分为必赢之势、相对优势、必输之势、难以确定输赢的局面。在实战中，因为技巧问题，许多人连必赢之势都无法赢下来，结果可想而知了。成功交易，从基础开始，把简单的事情做好就是一种赢。若以打牌为生，需要打好手中的每一手牌，把有优势的牌打赢是一个优秀选手的基本功，交易领域也是如此，一定要有把优势牌打赢的绝对实力。

人生最重要的事情是把每一手坏牌打到最好，而不是一定要赢得所有战局。交易者为了做好每一手交易，平时需要付出很多精力，“台上十分钟，台下十年功”，只有努力，最后才可能得到相应的补偿。



修行篇

- 交易者如行者
- 交易者需要洗脑
- 删除错误
- 交易先求正
- 根据规律行动
- 交易精神
- 全力以赴
- 交易不易
- 著名的失败者
- 独善其身
- 清空
- 无我无招
- 脱胎换骨

第一节

交易者如行者

交易者要诚服于市场，完善自身。交易者要苛求自己，不允许犯不该犯的错，若犯了错就要严格地处罚，修正自己，唯有如此，才能进步，才能成长为合格的交易者。



一、交易是修行，定当严格要求

交易者的要求比修行者更高，要求交易者入俗而不俗。比如面临 3000 个美女的选择机会（可以任意选择），对于交易者来讲，实际行动时，只能选其一（普通投资者，若不涉及金钱和道德观念时，往往会选择许多美女）。交易者只有一个机会，即选择吻合他的特定条件的人。这不是装，而是严格要求自己。

交易者只要有机会就交易，没有机会就休息（机会不大时或不容易判断时，休息也是一种交易）。交易者对未来没有害怕感，也没有期望，只有纯粹地执行，当信号出现时去交易，他认为，未来是过去的重复，正如“同一个天下，没有不一样的太阳”。

交易者对自己一定要高要求，永远向优秀的人学习，向市场学习。



二、交易无须向谁炫耀

交易者无须向谁炫耀自己的成就，也不需要向谁解释自己的亏损原因。交易者认为一切都只是“天意的安排”，只需做好两件事情，一是计算概率，二是修正交易。

交易者高手的未来是可以预期的，若形势出现有利时机时，他本能地交易了，多数情况会盈利；若形势不利时，他就退出，亏损是可预期的。交易者低手在机会出现时不一定能抓住，风险出现时不一定能逃避，故交易者低手的未来是无法预期的（一时盈利、一时亏损，整体上是亏损）。

真正的交易者，任何交易都不要告诉外人，只需要不断完善自身就好。



三、交易者是孤独者

交易者在交易市场中没有朋友、没有老师、没有关系，只有自己。交易者不需要别人的同情、不能有感情、不在乎市场对他的惩罚、不管别人的看法。交易者永远是孤独的，没有人可以理解他。如果有一天，正常的人以为某个人不像正常人了，或许那个人离交易高手就不远了。



四、放下错误的目标

交易者普遍以机会导向来思考问题，以赚钱作为成败的标准。

交易者喜欢巨额的回报。在股市中（也包括其他各种各样的金钱游戏），交易者期待暴利和一夜致富，他们的想法或欲望往往不能如期地实现。错误的目标和欲望（期望）是导向他们走向失败的“源头”，在那条不计后果追求巨额回报的不归路上，又有多少人能侥幸达到可遇不可求的彼岸呢？

交易者若能放下错误的交易盈利目标，停止收益最大化的企图，往往能真正地专注于当下的交易。降低对交易的要求，不强求一定要成为一流的交易者或取得良好的业绩，当交易者降低交易期望时，他的行为会更自然，而不是强求下的交易行为。如果交易者放下对完美交易的追求，以正确的交易为目标时，则更容易走在正确的路上。交易时，不再追求刺激，而是追求不刺激的相对稳定的机会，往往会取得较好的结果。



五、交易者只要：概率加修正

交易者只做两件最有价值的事情，一是对市场变化的概率的判断，二是自我修正。交易者不需要预测未来，但一定要正确判断当下市场的变化概率，最重要的是需要根据市场不断地修正交易。当作多概率较大时就做多；当作空概率较大时就做空；当不容易判断时，就不交易。若交易者永远遵守此规则，那他的未来是可以预期的。

交易是一种生命状态，是一种通过交易来实现内在精神与物质金钱的平衡。交易要求交易者尊重自然、尊重市场，并不断地自我修正，达到完善之极。

谨慎交易，根据概率交易，赢输自由天定。

第 二 节

交易者需要洗脑

交易者的大脑意识决定他的未来。比如如何做出好决策？怎样决策？怎样行动？依据什么决策和行动？这些是关系交易者前途的大事，需要交易者重视，不可不察。



一、降低偏见

交易者只有被洗过脑，对某一种观念持有坚定的信念，他的交易才会稳定，因为他的观念比较稳定了。如果每次亏损都控制在一定幅度，百分百做到止损，这是很厉害的交易者，执行力非常强。

总结不能有效减少偏见，唯有亲身体会过才行。只有亲身经历过市场洗礼的交易者才有勇气去接受一种真实的东西，坚定地执行下去，正确地做下去。

交易者要形成一种市场观念，即唯市场论，客观看市场，不要有个人的成见。比如任何交易标的均可以交易，交易的不是标的，而是对市场力量的投机。在市场中训练自己，比如下跌趋势的股票要买过；涨停的股票要买过；跌停的股票要买过；大盘的股票要买过；ST 的股票要买过；期货要买过；权证要买过；事件驱动的股票要买过；百元以上的股票要买过；上涨 2 倍以上的

股票要买过等。通过此训练，将有效降低交易者的偏见（但是无法从根本上去掉人们的偏见）。



二、心理影响行为

在市场中，许多人不是主动去洗脑的，而是被市场洗脑后，才会总结出哪些是对的，哪些是不对的。换一句话就是，哪些地方不可以去，哪些地方可以去。

交易者在什么时候心理波动最大？一是行情大涨时，没有赚到钱，心理波动很大；二是行情没有涨，账户亏损较大时，心理波动很大。这说明交易者害怕错过机会，也害怕自己账户的亏损。这两种心理交织在一起，影响了交易者在交易中的正确行为，心理波动很大，最后在交易中就会不断更改计划，结果往往会受此影响。

在洗脑计划中，一定要加上这两点（交易者害怕错过机会，也害怕自己账户的亏损）。洗脑计划要使交易者做到不害怕市场，不害怕亏损，勇敢地主动地去接受潜在的亏损。若一个人不害怕亏损了，那这个市场还有什么可怕的。



三、做正确的事

这里讲一个做正确事情的故事。

从前有一座山，山上有一座庙，庙里有一个住持和一个小和尚。有一天，主持给小和尚一个碗，让他到山下端一碗水上来。小和尚下山去端水，因为担心水洒出来，因此小心翼翼地紧盯着水上山，害怕洒出一点。可水还没有端到半山腰就已经洒完了，

连着几回都是这样，于是只好上山如实禀报住持。住持听小和尚将经过细说之后告诉小和尚，上山的时候眼睛不要光盯着碗里的水，不要指望一点水都不洒出来，而最终忽视了最应关注的路。只要用心看路，将很小一部分精力放在水上就可以了。小和尚依此去做，果然成功地将大半碗水端了回来。住持对小和尚讲，将眼睛放在碗中，就会忽视路的变化，水洒了自然是难免的，结果是什么也做不成。要做大事就一定要眼盯大的趋势，而不要去理会小的无法控制的随机波动。

这跟交易有异曲同工之妙，正如上面的故事一样，如果小和尚走路是正确的，结果是相对比较好的；若小和尚只关注结果，而没有走好路，结果注定是相对不好的。

许多交易者以短期的得失来判断交易之正误，如此判断很难从大局来判断一个方法的正确与否。许多交易者的总结非常简单，以是否赚钱来判断正误，赚钱了就是正确的，亏损了就是错误的。岂不知，交易方法正确的，短期也有可能是亏损的结果，但是长期是赚钱的；交易方法错误的，短期也可能赚钱，但长期注定是亏损的。

交易者只要把交易做对，结果自然是好的，若是想每一次都赚钱，自然会影响他做出正确的判断。



四、如何洗脑

正确的洗脑才能带来好处，错误的洗脑只会让人陷入误区或困境。

证券交易市场上，只有三种“洗脑”的方式：一是被市场洗脑，二是被别人洗脑，三是自己主动洗脑（主动接受正确的意

识)，交易者不管是用何种方式来洗脑，若能正确地了解市场，结果都会相对比较好。

为了不影响交易者，在此不提出洗脑的计划和办法，以交易者自行研究和行动为妥。

第 三 节

删 除 错 误

删除错误的思维与行动的方式，留下的思维与行动的方式才有可能最好的。通过挑剔和攻击的方式“删除”低效的思维与行动，最易找到“当时的好决策”，或实现行动的最大价值。

怎样判断一个人的思维与行动是高品质的呢？可以从多个维度来判断。先假设从直接利益（金钱）的角度来看，人们绝大多数思维与行动是没有价值的，或是低价值的。个体的思维与行动的总量，90%以上是没有价值的，或是低价值的。

有些人以为，若一个人不做有直接的利益的事情，是非理性的。他们的假设是，经济人应该是理性的人，从大数律来看，我们人类基本上没有“完全理性人”，包括唯利是图的势利派（现实主义者）均是如此，为什么会这样呢？为什么我们人类无法真正的理性呢？主要原因是人类的大脑存在“欲望”、存在“弱点”，以及我们现在还无法判断的因素，这一些因素决定了我们无法真正成为“完全理性人”。若是交易者减少身上的非理性，永远执行最有利的行动，永远追求最好的思维方式，那他基本上

可以成为交易超人，比如索罗斯就非常接近“完全理性人”。

交易者的自我训练体系会更进一步，即把人变成“完全理性人”，或是“接近完全理性人”，如此，交易行业将面临可怕的竞争。

交易者若能真正地控制自我，做一个相对的理性人，就能取得较好的成绩。在证券交易市场上，交易者只有把自己训练成不是“自己”，而是“机器人”，那样，他才有可能成为优秀的交易者，不断地从证券市场中获取利益；若交易者身上还有“人性”的冲动等欲望或情感，那他离成功的路还很远。把自己变成没有欲望、没有恐惧的交易者，这需要交易者不断地锤炼自己，删除思维上和行动上没有价值的东西，直至自己的思维和行动达到接近理性的完美之时，那交易者的每一次出手就会变得很简洁有力，在结果上总能反映出来。

下面谈几点重要的内容，供读者参考。



一、敢于承认错误

交易者敢于承认自己在做错误的事，或在做低价值的事是不容易的。若想在证券市场中进步，就需要真正的心无二意，坦然对待现实，敢于面对真实的市场，我们才有可能在未来做得更好。若是选择逃避，我们有可能失去很多，比如无法得到应该得到的东西。

在行动中，思维将是决定性因素。交易者为什么要去做明显的没有效率的行动？这一种看似非理性的思维方式，将导致一些人不会成功，甚至影响其一生。比如没有赚到钱，或是没有直接回报的事情等均是而非理性的行为，而人们却沉迷其中。

人之所以做了低效的事情，是因为他感觉做这样的事情是有价值的。比如，我们娱乐、看电视、看电影、看小说等，不能带来直接的回报，但沉迷其中的人却感觉这一些有意义，而不知道这些事情是影响我们思维的“杂事”。交易者往往不重视生活中的小事对其思维和行动的影响，冷静下来想想，这些事情是我们从小就养成的习惯，当我们在做这一些事情时，是不是很“快乐”？没有“压力”？没有输赢？这一种平和的局面是许多普通人以为的“幸福”生活。或许选择做一个普通人，做这些没有什么不对，而想成为一个一流的交易者，做这些事情对成功是没有直接好处的，只要是没有好处的行动均要“删除”。



二、判断标准

交易者最容易犯的错误是自以为是的标准，而不是基于市场需要的标准。若要高效，应该永远遵循市场为王的理念。

人的思维与行动是否有效率，要看先前的标准，否则无法真正得出结论。许多交易者的标准是乱的，或是不完全正确的；有些交易者的标准是“多重标准”，一下以交易标准为标准，一下以金钱得失为标准，一下以感觉是否良好为标准。以这样不一致的标准来判断思维与行动，永远无法得出正确的结论，或是结论永远是自己做得不好。

交易者应该以市场需要的“交易标准”为准，若是做到了就是正确的。做到一切以效率为重，达到快速成功的目的，把自己打造成一个“效率机器人”，才能真正成为高效的成功人士。



三、追求正确的交易

交易者不是一个普通人的追求，若是一个人选择了以交易为生，就一定要永远追求做最有价值的事情——做正确的交易，减少做非正确的交易。

交易者未来所做的每一件事情都要有效率，都要看到实际的回报，否则就不要去做了。这是控制未来的唯一策略。

交易者一定要集中精力做好交易，把“专注一招”做到极致，重点是交易者的思考与行动对自己是不是最好、最有利的。



四、自我控制

许多人的行动是没有价值的（或是低价值的），产生这种现象的主要原因是人的错误行动，或是来自人们错误的思维方式（错误的习惯），这才是根本性原因。由于习惯影响思维和行动，交易者对思维和行动要以标准来管理，而不是过去的习惯。

解决了错误的习惯之后，交易者一定要建立有效的正确的思维和行动模型，通过有效训练，在实战中控制好未来的方向。

把“自我洗脑”进行到底，真正做到“删除没有意义的，或低效的思维和行动”，这是交易者成功的方向。

逼交易者成为“完全理性人”是市场的选择。做到了，就会成功！

第 四 节

交易先求正

思考是对的，交易便是对的，即对“交易”问题的思考是正确的，那么交易便是正确的。比如“交易”问题，什么叫交易？交易是为了什么？何为正确的交易？



一、什么叫交易

什么叫交易？

交易是以盈利为目的，在实战中，根据市场实际情况，制定出吻合实际变化的战略决策，用平时训练出来的标准行动，并根据实战需要不断修正自己的行动，实现大概率的交易目标，达到赢时多赢、输时少输，在一个较适当的周期内赢利的战略目的。

答案背后有内涵。人对自然的看法正确，方能形成正确的思想、思维和行为，如此才能市场中周旋，得到应得的结果；若是脱离自然规律，任意而为，结果多半不尽如人意。



二、交易是为了什么

交易者在证券交易市场上过于强调自己的目的，比如，交

易者来到市场的目的就是为了赚钱。想一想，道理好像说得通。不过，有一种“强奸”市场的感觉。这样“直白”说的交易者，有没有想过市场是怎样的？交易对手是怎样的？怎样才能实现赚钱的目标或赚多少钱？估计大多数交易者是没有想过的。

人本能地对某一些东西有好感，那是人们内心最想要的东西：福寿禄财才，即使如此还不够，还想万事如意、一帆风顺、百战百胜、出手就赢，这些美好的原始想法，让人们去名山上求，中国人求了几千年甚至几万年了，结果是什么？大家知道，“难能如意”总是大概率事件。常人普遍性具有这一些本能的想想法，实不为过，人之常情。

交易者进入证券交易领域，主要的目的是为了求财。不管是为了发财，还是保值，总之是为了钱。据说有些人不是为了钱，而是为了研究某一些东西，就算是吧，但他的行为若不与金钱挂钩的话，他的研究也就脱离了“交易”的核心。

交易者应该从另一角度看交易的目的，最好的选择是平衡的目的：求正，求赢，求财。

交易精神就是求赢。求正的最终目的是为了求赢，只有正了，才能赢，故把求正放在首位是有其重要意义的。同理，只要求正实现了，求赢就容易了；只要求赢实现了，长远来看，求财的目的就能实现。看一下巴菲特就是这一种思想，只是他没有讲出来（或许讲出来了，只是我们没有听懂）。有兴趣的话，可以自行去分析一下巴菲特是如何先求正，然后求赢，最后求财的。这是一个逻辑，不要搞反了。

有些人以为：若不能赚钱，“求正，求赢”是没有意义的，分析来分析去却不赚钱，这样想和这样做的人都是傻瓜。证券市场上有太多的学院派，总是认为理论、理念、规律等知识怎样怎

样重要，说一句直白话，若不能赚钱，全都是废话。

求正和求赢若不能最后落实到赚钱上，确实如某些人所讲的那样是骗人的“理论思想”“废话”，只有落实到最后的实处，求正和求赢才有应有的价值。

此时，就要进入实质性的问题了，即如何达到“正、赢”的目的。



三、何为正确的交易

交易若是正确的，最后的结果就是比较好的，甚至是非常好的，即使是坏的，也不是最坏的。故交易者要追求正确的交易，而不是盈利的交易，或利益最大化的交易。

那何为正确的交易呢？下面谈三点，做简单分析。

1. 去掉错误的交易行为

市场真的那么容易赚钱吗？

答案是否定的。期货交易、外汇交易的零和证券交易，中国A股也不见得有多少交易者能从中获取利润。

那输的交易者是怎样的呢？犯了哪些错误呢？主要是心理驱动下的冲动行为、不成熟行为，比如冲动交易、频繁交易、幻想交易、重仓交易、逆势交易，等等。

有些人输钱，是因为他总在犯错误。交易者的心理是容易被外人知道的（即使是主流资金的心理也是如此）。有一个交易者问笔者：为什么你知道主力有没有进，或出呢？对于一个交易多年的交易者来讲，这是一个很简单的问题。笔者知道主流资金短期进出的迹象（短期的进出方向），但，无法总能判断他真正的战略企图，因为想要看清主流资金交易者的企图还是有些难度

的。主流资金交易者的心理可以被人知道，普通交易者的心理也是容易被人知道的，特别是当交易者犯错误时，往往容易被那些场内的主流交易者所知道（他们精通此道）。

2. 根据交易标准而行

交易者最好的策略是，完善一套适合自己的交易标准，然后据此执行就好，而不是别人以为好的标准。

交易者若不能根据自己的交易能力完善交易标准，不修正交易细节，是很难从证券交易市场中获取财富的，原因是多方面的，在此就不细谈。《跳空追击》讲了一些交易标准，据此交易不一定能赚钱，因为市场是变化的，所以读者要不断完善自己，并建立自己的标准进行交易。

3. 修正

修正是一种哲学，是一种思想，是一种理论，是一种战略，是一种战术，是一种行动……修正不仅仅可以用于交易，也可以用于其他事务上。交易是否正确，取决于每一个决策和行动，修正指的不仅是交易的修正，还有交易标准的修正。

交易者应有自己的方向，有坚定的信念，有一定要赢的精神，向正确的方向前进，以求正求赢之心，通过不断的修正行动，实现最终的理想的商业目的（求财目标）。求正求赢是道，求财仅是小术，交易是通过求正求赢的修正，得到了正和赢，财是自然而然的事。

第五节

根据规律行动

交易者若要成功，就要先知道相关行业的规律，然后“做到”，方有所作为。根据规律去行动，是知行合一的表现，若没有做到就难以成功。



一、绝大多数人没有应用规律

交易者没有成功是因为没有做正确的事情，没有做正确的事情就是没有遵循规律，没有顺其自然去做某一些事情，这是导致交易失败的主要因素。比如，许多人期望不付出，或付出很少就得到某一些东西，这违背了客观事实，他的企图往往无法实现。

交易者知道某一些事情是不可行的还去做，这是不对的。当一个人明明知道自己没有天赋，还想靠勤奋付出去换取一个虚无的目标，是不现实的，是在白日做梦。坚持做不可行的事情，是不对的行为。这类人较多，明知不行，却逆势而行，可想此路之艰辛。

知道某一些事情是可行的，但没去做，这也是不对的。比如有些人，只要努力一点，就可以实现某一个重要的目标，但他没有去做，害怕这担心那，结果错失良机。



二、大脑是关键

许多人没有成功，与他的大脑有绝对的关系，比如思想观念、情绪控制、学习经验等。无数的事实一再说明这一点，绝大多数人将会失败，这与人性有很大的关系。交易者拥有什么样的意识、思想、思维等成功因素，将影响交易者的行为，也将决定交易者的最后结果。

交易者无须去证明“个人比规律，或比天强大”，我们只需要去应用“自然规律”，在天时地利有利时实现个人的目标就行了。



三、知行合一

知行合一关乎利益，只有把市场的规律、思想搞懂了，在实战时才能比较容易地获取利益。比如投资成长股，这是被证明可以复制的思想，若搞懂了，可以在证券市场中获取利益，可是很多人没有去做，或没有做到最好。股市存在很久了，“成长股的规律”也存在了很久，为什么这些规律没有让每一个投资者赚钱呢？因为许多人不相信这一种规律，或者没有做到。

放下成见，接受自然的无穷力量。有些人顺应自然规律，做到知行合一，实现了正效，“自然”补偿了相应的价值量。而有一些人违背了自然规律，去做了实现不了的事情，或者不去做能实现的事情，那就注定他无法成功。比如，《跳空追击》讲述了数种赚钱的方法，许多人却没有做到，或不敢或没有持续地追击最强的股票，也就无法获取相应的利益补偿了。《5年5000倍》

的主角股神 Z 做到了知行合一，因此他就能持续地从证券市场中获取巨额的财富补偿。

顺其自然，天助之；逆势而行，必罚之。

第六节

交易精神

交易者来到市场的目的是为了盈利。为了实现目标，交易者需要具有交易精神，以及坚定的信念，全力以赴做到最好，不断完善自己，务实交易，实现人生的价值。

交易者要有强烈的取胜欲望，若无此意志，在变化莫测的交易市场，自然难有立足之地。只有内心的强大，方能发挥出无限的潜能，实现梦想，成就事业。



一、赢家赢了该赢的事

正常来讲，交易市场有三种可能性：多头优势（牛市）、平衡市、空头优势（熊市）。另外，假定交易有三种效能状态：正效能、0 效能、负效能。

交易者最后能否盈利，与他的交易能力和市场状态有直接的关系，特别是交易效能方面，有着不可或缺的因果关系。若交易是正效能的，交易持续下去，业绩自然会好起来；许多人的综合

交易能力在0效能左右波动，故无法从证券交易市场中获取成功。

正效能持续积累的交易者将成为赢家。那如何才能实现正效能呢？识时势者为俊杰，比如，多头优势时要取胜（做多），平衡市时要谨慎，空头优势时要休息（空方可以做空）。



二、交易者需要精神

交易者多数具有勉强求胜的交易倾向，这一种交易行为是“期望大于实际”的一种想法和做法，是缺乏交易精神的表现。从实际看，失败是大概率事件。

交易者往往追求交易技术和交易工具，很少注重内在的自我完善，缺乏坚强的意志力。市场在“正常”的情况下波动，有没有交易精神和思想倒是无所谓的，但在“大是大非”的激烈波动的形势之下，交易者则需有交易精神。

交易精神是要求交易者去追求成功，追求只要努力就可以实现的目标；交易精神追求的交易是在形势占优势时就一定要全力取胜；交易精神通过行为限制，提升了交易行为的效率，实现了交易的整体目标。除此之外，交易精神还可以推动交易者不断进步，增加交易的信心。



三、信念是做对做好的前提

信念在交易中是非常重要的，缺乏信念的人很难成就大业。世界上，为什么只有很少的人成为交易大师？除开外界的时机和内在的因素之外，许多人缺少的是信念，缺少坚持简单的信念。试问巴菲特会羡慕别人的短期巨额回报吗？不会；索罗斯会嫉妒

别人短期的巨大成功吗？不会。

信念看似有一些虚假，但非常重要。国内许多人学习巴菲特做价值投资，但有多少人（交易者）在喝可口可乐呢？巴菲特喝可口可乐数十年了，而许多人没有喝，却想复制巴菲特的方法，那些人不是真正学习方法的人，最多只是学习到一点外在的东西，而难以渗透到内在。若一个人坚持喝可口可乐，对巴菲特的理解就会更深入一些，许多人不信这一点（正常思维的人就不会相信）。如果喝可口可乐不会死人，你又想学习和复制巴菲特，为什么不多喝一点可口可乐呢？做了，或许会得到意外的收获。

巴菲特是一个有信仰的人，平时非常谦虚，但为了“价值的真理”，他可以不惜一切成本与人争论（辩论），坚持他的交易信念。（这一点有多少“价值派”知道呢？）

索罗斯也是有信念的人。索罗斯写过几本书，透露了他的交易方法和思想。据说，许多交易者是“看不懂”，即便是“看懂了”，也是没有价值的，因为他们无法像索罗斯那样去做，他们缺少索罗斯身上的那种信念。

交易者要有“每天都在交易”的思想，这个所谓的“交易”不一定是进行实质上的买卖，其中有些交易是不进行买卖的，比如空仓，持有也是一种交易战术。这是打造交易大脑极为重要的思想。在每一个战术细节上都做得更好，如此方能胜人一筹，在“交易比赛”中处于相对优势的地位。



四、正确的判断能力

交易精神不是让人在任何时候都去争取成功，而是在能赢时多赢，在不容易赢时不输就好了。在有优势时，一定要全力以赴

去争取利益。

1. 三大影响因素

在交易市场上，交易者的心理永远受三种主要因素的影响：一是自己，二是交易对手，三是第三者。

交易对手希望你在占优势时认输或求和，从而采取各种手段攻击你，期望从心理上战胜你。攻心战是交易对手最容易用的一招，特别是巨额对赌时，交易对手就会不择手段。比如世界金融交易界的老罗斯柴尔德，在某一次交易中，先是大量卖出债券，在市场抛出之后又大量买入市场中卖出的每一张券，这一战让他获取了巨额利润。

交易者本身也会面临很大的心理“较量”，期望在优势时取得成功，期望在和势时取胜，期望在劣势时求和。如此就会面临许多的考验，直到最后才能取得较好的业绩，其中的难度，只有当时的参与者才能体会。一个成功的交易者，将面临许多决策，故要成为一个优秀的交易者是非常不容易的事情。只有战胜了自己，才不会被市场中的其他交易者战胜。

第三者对交易者的影响也是很大的，有恶意的第三者想看到交易者的故事或笑话，会想办法影响交易者；还有一种人纯粹只是好玩，并无恶意的想法，也会企图影响交易者；再一种就是交易者的朋友，或顾问，或亲友也会对交易者产生很大的影响。

2. 该胜时求胜

交易者在占优势时，一定要求胜。交易者若站在优势的局面前，就一定要求胜，即便是再厉害的人，或再好的朋友劝说也要全力以赴去进攻。现实生活中，机会总是很少的，错过了就很难再出现，千万不要受别人的影响，做出错误的决策，错过难得一遇的机会就是一种损失，能赢却没有赢到手就是输。

该胜时一定要胜，若是难胜，可以求和。



五、努力奋斗，坚持到底

坚持不一定成功，但不坚持绝对不会成功。所有的赢家都是坚持到底的人，这是一种成功精神，成功者概莫能外。

交易大师们在金融交易市场中获得了巨大的成功，这一些成功离不开市场恩赐的机会、自身的智慧、有力的行动，以及交易精神等。他们中大部分人在刚开始从事交易操作时不是很顺利，有的连续几次遭遇破产的厄运，有的挣扎多年却一无所获，甚至有人努力了数十年才开始靠交易股票赚钱。若他们在遇到一连串的挫折时自认失败，交易史上会少许多交易天才。他们之所以最后出类拔萃，最主要的原因是他们坚持努力，不断地自我完善，修正自己的交易行为，一直坚持到最后。这一个原理与其他行业的成功原理是相似的。

股神 Z 在两次破产后重新崛起，短短 5 年获利数千倍，他若在失败之后放弃了努力，当市场出现时机时，就失去了成功发财的机会。

交易者需要有交易精神，这是他迈向辉煌的精神支柱。

第七节

全力以赴

在交易行业，不努力一定不会成功，努力了也不一定成功，

只有全力以赴才可以超越。全力以赴是交易精神中的一种，交易者应该从有以交易为生的想法的那一天开始就要全力以赴，做最好的自己，专注于交易品质，以求实现生命的价值。

在交易领域，只有超越常人的知识、意志、信念、付出，才可以获取相应的报酬。根据“补偿论”来看，一切的得到都是应得的。在交易行业，若有相应的天赋（有一定的“相对”优势的天赋），全力以赴了，多半会有回报，而且可能是“巨额报酬”，比如股神 Z、索罗斯、巴菲特、西蒙斯，等等。



一、成功是努力积累之后的“突破”

努力追求更好的结果。在“博弈”领域，光靠天赋是不行的，还需要具有超人的努力，那些在奋斗路上的大师们，哪一个不是夜以继日地努力学习，他们不断思考更好的变化，对自己不断地提出更高的要求。比如象棋大师王天一，他总是追求更好的变化，总是期望自己能下出最好的棋。象棋领域的成功者，莫不是如此，棋手们只有专注于棋才能成为卓越的象棋人才。据说，湖北的农民棋王程进超（1968 年出生，14 岁学习象棋，19 岁成为地区冠军），下了好多年的象棋，直到 2013 年才成为象棋大师，在成为大师的那一刻，他流下了眼泪，为什么呢？坚持 30 多年，终于实现了当初学棋的愿望，这是来之不易的成功。

象棋之外的博弈行业，均具有类似的特征，即成功很难。据说，现在围棋下得好的人，每天训练超过 8 小时，这是很正常的现象。一个人若想成为同行的顶尖，就必须努力提升自己，否则无其他可选之路。



二、只有一种人可以靠交易为生

只有一种人能以交易为生，那就是拥有天赋，且愿意全力以赴、一心一意以交易为生。其他的人均没有坚持的必要。

有一种人幻想自己可以成功，却三心二意，这样的人在证券交易市场上是不会成功的，坚持再久也意义不大。另一种人是没有天赋的，即便是一心一意、全力以赴做交易，也难以进步。对于不能以交易为生的人来讲，将时间耗在交易市场上，那就是在浪费青春。在交易市场上，是强者吃掉弱者的地方，若不能成为“相对”强势的人物，就可能成为一个“相对”的弱者。企图以交易为生的人，一定要清楚地知道，聪明是没有用的，努力也是没有用的，只有那些适合做交易的人才行。不要贪恋交易成功的财富，对于许多人来讲，那就是毒药，那些诱惑看似容易实现，若无真正的实力，是难以成功的。

放弃是某些人正确的决策，而那些以为自己可以靠交易为生的人，是不会轻易放弃这一种“机会”的。



三、交易是一种神圣的职业

交易者若要成为一名合格的战士，就必须强制要求自己每天训练4小时以上，最好是超过8小时，把交易当作一种职业，而不是发财的工具。许多人没有尊重交易、没有尊重市场，只不过想利用市场、利用交易而已。交易是一种神圣的职业，市场是一个神圣的地方，这里来不得半点虚伪。若不喜欢交易，为什么要靠交易为生呢？若不喜欢交易市场，为什么要来玩呢？

市场知道谁是喜欢市场的人，因为喜欢市场的人就会了解市场、了解他自己。只有当交易者与市场融合为一体后，才能在市场欲时而欲，在市场休息时而休息。只有满足了市场的欲望，交易者才能过得很爽，否则就会过得很累，以至于事倍功半，或一事无成。如何才能满足市场的欲望呢？那就是万事唯有市场，一切行动听指挥，顺应市场，无条件服从命令，这是天职。



四、专一需要必赢的信念

在证券交易领域，要成功就先“自宫”，去掉身上的交易毛病，不断地攻击自己，向自己开炮，这是提升自己的交易能力的唯一之路。当一个人修炼成功之后，才能赢。若无置之死地而后生的勇气和全力以赴的决心，真心实意地以交易为生，那么在这个市场上的付出与坚持是没有意义的。多数人都是以残酷的方式失败，被市场消灭掉的。

很多人三心二意地坚持在证券市场上，毫不客气地说，那只是送钱的份，不可能突破的。证券市场是一个“赢家通吃”的市场，这适合森林法则，适者生存，如此循环。

交易者若想真正地成为一个以交易为生的人，那你想过现在自己的行为吗？你有专注一点吗？你的大脑只想一件事情吗？绝大多数交易者没有。

交易之路，要么放下，要么放弃。交易者要么放下杂念，全力以赴做交易；要么放弃交易之路，另觅他路。交易绝不是可以兼职的行业，只有拿出百分百的精力、百分百的能量来聚焦，才可以在交易市场上“突破”，成为持续的具有“相对优势”的交

易者，到那时才是阳光明媚的美丽世界，否则交易市场就是人生中难以突破的困局。



五、全力以赴能创造奇迹

全力以赴能创造奇迹，是我们从奇迹的事件中总结出来的“理论”，人们往往会以为创造奇迹的人（或动物）是因为“全力以赴”了，自然就创造了奇迹，故人们归纳总结出“只要全力以赴就能创造奇迹”。这一种逻辑推理有一定的道理，从大数律来看，多数是正确的。

讲一个动物的故事（纯属虚拟，如属类同，敬请谅解）：某天，猎狗捕捉到一只兔子，猎狗对兔子说：“论速度，你们是远不及我们，可是，为什么很多时候，你们却跑出不可思议的速度呢？”兔子对猎狗说：“你们追我们，图的是一餐饭而已，往往只是尽力而为，而我们在前面跑，速度就是生命，所以要全力以赴。”这个道理很简单，意思是指在某种情况下，即便是弱者，只要全力以赴，强者也不一定能赢。交易者（个体）若是全力以赴的话，在那些“强大的机构”面前也不一定会输。

全力以赴于交易事业的人，一定会在此行业有所收获：不断地进步与成长。交易者要专注于行，高品质的行动才是重点，而不要老想着钱，想着目标。

第八节

交易不易

交易是一件不容易的事情，在世界上所有的职业中，最不容易成功的职业就是交易员。



一、交易极难成功

常常有人问：交易容易不容易成功？

世界上，看似容易的事情，往往是不易成功的事情。比如下围棋，入门容易精通难，从有段位制开始，世界上称得上是九段水平的人，不超 1000 人。由此可见，围棋对弈是一件不容易的事情。证券交易行业也是如此，直到现在，真正称得上大师的交易者，不过百人。

精英数量的多少，很直观地呈现出一个行业或一个职业的成功难度。证券交易行业的成功大师很少，显而易见，这一个行业的成功难度非常高。

交易是一条很艰难的路，甚至有破产的可能性。若无相应的心理承受能力和技术能力，在这个市场上生存是非常不容易的事情。根据历史规律来判断，有些人就不应该做交易，若强行为之，后果是灾难性的。普通人在证券交易市场上成功的概率不超过 5%，如果某人确实在交易方面有极强的优势，也是可以以此

为业的。

交易职业在中国还是比较少的，有一些人提着几十万元，幻想以此为职业，企图轻松从证券交易市场中以赚钱为生，甚至发大财。看一下历史数据就可以确定，许多人是不能成功的。这不是打击交易者的积极性，而是残酷市场的客观的真实描述。

在许多事业中，只要全力以赴，是有可能成功的，但交易事业不是，即使努力也很难成功。在交易市场上，成功需要具备天时地利人和之合力，才可能获取自然的财富，这一种情形会出现，但是许多人未必等得来，或是来了能否把握住。有些人是在付出很大的成本之后才明白，“交易真的很难”，或“交易不适合他”。根据“胜兵先胜而后求战”的思想，在每一次做出选择之前，均应该对此做出详尽的分析，理性做出好决策，方能笑到最后。若不适合，应尽早退出为宜。

交易除开要有极高的智商之外，还要有极高的情商，这样的条件许多人不具有的，从理性的角度讲，是不鼓励普通人以交易为生的。



二、交易无捷径

交易者之所以要交易，多半是为了利益而已，此是常情，而企图快速发财，则需谨慎。

交易者需要清楚地认识到一点，即所获取的财富是别人失去的财富，若某交易者快速地赚钱，说明其他人正在快速地失去财富。这一种假设是某人可能是天才，别人都是傻瓜。想一想，怎么可能呢？幻想的人总是那么多，赚了一点，就好像自己是“股神”，以为自己可以在未来很短的时间内快速发财，这实在是一

种“交易痴想症”，不过要事后才知道，自己不过是其中一个而已。

交易无捷径可走，只有脚踏实地、勤奋学习、努力创造、谨慎交易，才可以杀出一条光辉的交易之路。

某些人所讲的交易捷径，无非是少走一些弯路，少一些失败，而要实现这一目的，需要借鉴历史、借鉴他人、完善自己。

交易市场上每天都有新故事，如某某短期翻番了，这些故事是别人的，你要做的是正确地认识自己，你只能做好自己，而不能成为别人。当别人赚一百亿元的时候，你赚了一亿元，你为什么要认为自己做得不好呢？是因为别人曾经比自己差，结果却比你，而你心里不爽，这样去比较，只会让人产生“赌博”的心理，许多人都犯过类似的错误。

交易者不要被别人短期的高回报所吸引，而进入自己不熟悉的交易领域，许多时候别人的成功案例，或是影响我们走向灾难的陷阱。

交易不易，劝君三思而后行，若有优势可选之，若无优势应远离交易，切不可强求，人生是在做自己，而不是别人。

第九节

著名的失败者

交易是一种残酷的职业，用“一将功成万骨枯”来形容也不为过，这一句话血淋淋地描述了交易领域战斗的残酷性。



一、知名的失败者

在交易历史上，有许多失败的交易者，下面举几例，警示之。

(1) 价值之父格雷厄姆。1929 年股市泡沫破灭后于 1931 年抄底，结果破产。在这之后，他的金融分析学和思想在投资领域产生了巨大的震动，影响了几乎三代重要的投资者。像他这样的“大师级的专家”（股神巴菲特的老师），在市场中也被洗礼，若不是他的学生巴菲特成功，估计格雷厄姆也只是一个“理论家”而已，他因学生成功而出名。

(2) 美国著名经济学家费雪。他预见了 1929 年股市泡沫破灭（他宣称，股市已经到了“永久性的高地”），但还是买入自以为便宜的股票，结果此役损失惨重。他在这场历史性的危机中受到沉重打击，据传他在此次交易中，损失为 800 万 ~ 1000 万美元，连其他亲属的储蓄都赔进去了。从此，他一文不名。他的代表作是《利息理论》《繁荣与萧条》《大萧条的债务通货紧缩理论》，等等。

巴菲特曾说过“我是 85% 的格雷厄姆和 15% 的费雪”。这是一种非常有趣的现象，两位“失败的老师”教会了一个顶级的学生，成为世界股神。

(3) 投机天王利佛莫尔。他曾经单枪匹马征战华尔街，令市场中的巨头战栗，连华尔街之王摩根先生也找人向他求情。他创造了人类投机的奇迹，是美国有史以来最伟大的投机者，因其传奇般的投机生涯而被后人称为投机之王，被后来者所尊敬，如投机大师索罗斯，股神巴菲特，债券之王格罗斯，等等。

像这样伟大的投机大师，却因投机失败而自杀。利佛莫尔在人生的最后写了一句话：“我的人生是一场失败！”然后，在饭店的衣帽间里，用手枪结束了自己的生命。

(4) 著名政治家丘吉尔。丘吉尔在股市里栽过跟头，未进入股市之前，在他看来，炒股赚钱对他来讲实在是小菜一碟、小事一桩，1929年，巴鲁克陪丘吉尔参观了华尔街股票交易所，丘吉尔被那里的气氛深深地吸引了，于是让巴鲁克给他开了一个账户。然而不幸的是，1929年10月24日，他瞄准了一只英国股票，心想这家公司的老底他都清楚，一定能赚钱。但股价却不按他预期的上涨，而是一路下跌，丘吉尔很快被套住了。如此折腾了一天，待到下午收盘铃响时，丘吉尔惊呆了，他已经资不抵债了。残酷事件让他感到，隔行如隔山，炒股绝非儿戏。

(5) 美国著名幽默小说大师马克·吐温。马克·吐温曾经迫于还债压力进军股市，期望从中大捞一笔来改善生活，结果是屡战屡败，屡炒屡输，令他刻骨铭心，难以忘怀。多年后，在他的作品中映射出他当时的心痛。他在短篇小说《傻头傻脑威尔逊的悲剧》中借主人公威尔逊之口说出一句名言：“十月，这是炒股最危险的月份；其他危险的月份有七月、一月、九月，四月、十一月、五月、三月、六月、十二月、八月和二月。”如此说来，月月都是危险月！这看似是别人讲的，实质上是他自己当初的真实感受，他借助书中的主角来诉说了自己在股市中的切肤之痛。

(6) 物理学家牛顿。他不是专业投机者，但是他是知名的大人物，故列入。1720年英国南海公司股票开始大涨，牛顿投资7000英镑，仅过了两个月，资产翻了一番。当年7月，南海公司的股票继续涨到1000英镑一股，涨了8倍，这时牛顿加大资金买入。到12月，股价跌剩1/8，南海公司的股价跌回起点，牛顿损失了20000英镑，相当于他干十年厂长。事后，他讲了一

句经典的话：“我能计算出天体运行的轨迹，却难以预料到人们的疯狂。”

本文不对上述失败者的错误进行总结与研究，仅举例警示。



二、失败皆有因

研究失败者，主要目的是为了提醒交易者注意自己的交易行为，不要一意孤行，要学会从别人的失败中汲取经验教训。

交易者的惨败，无一不是犯错所致。错误的类型有很多，其中失败者多数犯过两种错误：逆势交易、过量交易。

《股市通鉴》所介绍的股神 Z 的成功案例吸引了许多交易者的关注，据说有重要交易者也有购买阅读。由此看来，人们普遍性喜欢成功的案例，以为那些成功的交易者的经验值得学习。

股神 Z 与他人分享经验时说，只要做自己有把握的交易就会成功，不要把短线做成中线就非常了不起了。股神 Z 强调，交易者要从失败中学习经验，绝不允许自己在同一个地方倒下两次，如此下去，成功是自然而然的事情。他说这些话与他曾经失败的经历是有关系的。

短暂挫折是一次成长的机会，失败之后，最为重要的事情就是要总结失败的原因，及时找到解决的方案，不要在同一个地方跌倒。



三、吃一堑长一智

借鉴前人经验，少犯错误，学会从别人的挫折中汲取教训，避免重蹈覆辙，是明智之举。证券交易行业，没有谁随随便便就

能成功，挫折是交易者成长成功的宝贵财富之一。我们可以从别人的失败中学习到新的知识与经历，当看到那些知名的失败者失败后，我们应该慎重为上，不能因为欲望或利益而冲动地交易，更不能因为自己拥有了一点点优势（相对优势）就自以为是，若不慎慎从事，或许下一个失败的人就是你。

没有人可以开出保证不败的药方，把那些失败的案例记录下来，或许是让人们减少盲目冲动、自以为是的愚蠢行为的最好方式。不犯错误，对成功极为重要，正如娃哈哈董事长所讲：“娃哈哈之所以成功，是这一些年没有犯过明显的错误。”李嘉诚也有类似的观点，在错误发生之前，及时解决它。

保持对市场的敬畏，以平和之心看待交易，力求遵循自然之力，顺势而为，切记不可犯错误。如此，交易之路将会平坦得多。

第十节

独善其身

每一个个体对生命、对自我、对未来、对世界皆有不同的看法。这一些观念将影响人们的决策与行动，甚至影响人一生的命运。



一、天生我材必有用

唐代诗人李白写了一首诗说出他对人生的理解，他在《乐府·将进酒》中写道：“人生得意须尽欢，莫使金樽空对月。天生我材必有用，千金散尽还复来。”这首诗的意思是：天生我材必有用，意指上天生下我，一定有需要用到我的地方。金钱用尽了，这些散失去的东西以后依然会归来。这首诗是他的经典作品之一，诗的内容充分体现了李白的乐观，是他看透人生的深刻感悟。后人多次引用他的名句“天生我材必有用”，以衬托当事人的志向。

在自我“材”能判断和“用”上，人们会怎样选择呢？现在主要有五种选择：穷则独善其身；达则兼济天下；达亦独善其身；穷难独善其身；达亦不济天下。



二、达则兼济天下

圣人孔子曾有言：“德薄而位尊，智小而谋大，力小而任重，鲜不及矣。”意思是指：一个人德行浅薄却占据高位，智慧有限却要自作聪明地谋划大事，能力有限却要不自量力地承担重任，这三种情况是不祥的征兆。这一句话应该是孔子总结某一些“不祥之事”后写出来的经典句子。故人们聪明的做法是要力戒这三种带来“不祥之兆”的行为，要应顺势而为，像孟子在《尽心章句上》所言，“穷则独善其身，达则兼济天下”（原句为“穷则独善其身，达则兼善天下”，意思是不得志的时候就要管好自己的道德修养，得志的时候就要努力让天下人即百姓都能得到好

处)。

可见，圣人对“我材”的利用上，选择的策略偏爱“恰到好处”地利用。



三、达亦独善其身

股神 Z 的答案是“达亦独善其身”。

股神 Z 对朋友讲过，人应该对自己负责，他现在只求自己做得更好，他不想帮助别人，不想通过帮助别人赚钱来提成赚一点小钱（分成），钱现在对他已经不是最重要的目标了。在变化莫测的市场中，只有自己做得更好，才是正确的选择，若担负帮助别人的重任，最后若没有帮到别人，岂不是一场空，那样只会害人害己。他要求自己在市场中做好自己，努力修行，谨慎行动，不求外界认同，只求自我内心平静。

股神 Z 的选择无疑是睿智的决策，他的想法是正确的，非常务实。作为一个专业的职业交易者，放下自己的“使命和欲望”，只求在某一点上做最强的自己。这是遵循天道的方式行事，结果必是相应的。

许多交易者以为自己是“圣人”，常常在内心有不切实际的想法，比如想通过交易赚大钱，然后去帮助别人。这样的想法对企业家来说或许是好事，对于职业交易者来讲，未必是好事，甚至会影响交易者在市场中的攻击性和自我完善。

交易只是交易，行者只求自在，达亦独善其身。

第十一节

清 空

多交易、多总结、多修正是提升水平的有效途径。而清空是另一种提升方式，是迈向无我无欲的必经之路。



一、清空

1. 清空

清空自己，融入外界的力量，自己会更强大；清空成见，重新来过，一切会越来越好。交易事业，不需要什么，或要什么，在清空之后，可以重建。推倒重来式清空之举，是一次完善自我、全面升华的里程碑。交易者若要在交易事业上更上一层楼，请定期清空你的交易，或清空你的股票，或清空你的原有思想。经过“长考”一段时间，经历一次真正地放下，或许在某一天，会悟到不一样的新东西。

2. 放下

人生不要太过执着，过分追求确定的东西，人生急需的应是高效的修正智慧，生活中的许多事情欲速而不达，放下或许是一个迎来升华的契机。在生活中，放下往往有意想不到的收获，比如韩国围棋高手李世石曾经停赛半年，再次复出时，取得惊人的

24 连胜局。若一直执意当下的行为，即使是八段高手，也有可能一辈子无法突破八段，进入更高的层次。比如国内许多围棋高手奋斗了数十年，也没有突破八段，说明他在某一点上没有突破，若他放下了，或许就突破了。

在交易行业也有类似的情况。比如基金经理王亚伟有段时间放下交易，选择去国外学习，回国之后，交易效率出现质的飞跃。

交易者要学会攻击、防守，还要学会放下，清空自己，这是迈向更高层次的必经之路。来一次清空，交易的水平或会飞起来。



二、不交易是一种交易

交易若结果是亏损的，或是持续亏损，说明交易者的交易行为是不对的，或趋势是不对的。若是交易质量不好，再多的交易也没有意义，此时停止交易便是正确的决策。

1. 不交易是一种选择

某人做白银期货交易，一个月时间亏损超过 50%，笔者建议他停止交易，因为他的亏损结果说明了一切，要么是交易系统不对，要么是对趋势的判断不对，总之，不交易就是正确的交易（决策）。他因某些原因没有停止交易，企图逆转不利的趋势，继续交易下去，结果亏损超过了 90%。多少交易者会是这样想和这样做的呢？答案是不计其数。

交易者若现在的交易结果是不理想的，及时停止交易便是正确的决策，若账户出现不利现象时，绝对不能增加资金去企图逆转，那样只会亏损更多，甚至破产。

2. 不交易是一次自我完善的机会

交易结果若亏损，请停下来（清仓），认真思考，持续学习，不断完善自己。在未来一个月认真阅读两遍《跳空追击》《股市通鉴》，相信到时，交易者一定会明白，不交易是一种正确的交易。

清空确实很难，特别是在行情看好时，或是自己的交易状态很好时。如果有一天真正地做到放下了、清空了，或许交易会跨进更高的层次。

学习是一种完善，交易是一种完善，休息也是一种自我完善。交易者若能从证券交易市场中完善自己（修行），他将达到一个新的层次。

第十二节

无我无招

交易是一种修行，先修成无我，才能无招，在交易市场中从容周旋，进而发挥巨大的潜能，实现自然应有的结果，这是大道。



一、先无我，后无招

中国功夫的最高境界是取法自然，有如有招化无招，随心所

欲，即达到知行合一的境界。有一个不争的事实是，每一个武林高手都是从学招开始的，看样子，要想达到无招的境界，先得有招。其实，高手不是无招，而是能够做到招招相通、信手拈来、随心所欲，不是按死套路出招，而是根据实际变化见招拆招。交易大师应达到相似的境界。

1. 无我比有我更好

无压力容易发挥人无穷的潜力量，达到人们意想不到的效果，无我是无压力的表现，如此更容易发挥效能。有我会有压力，有压力就会有主观意志，这样会影响交易效果。许多交易者的内心是“有我”的，他们对交易寄以期望，要么是为了证明自己，要么是为了快速发财。这种带有“成见”的思想来到交易市场，就会受“有我”的影响，在实战时，或多或少会做出“强奸市场”的非理性决策。

只有先无我，才能达到无招的层次。无我对未来就无期望和恐惧，自然会“想怎么样就怎么样”。此招的所谓招式是没有意义的，当一个人达到“无我”的层次之后，用什么招式都无所谓，此时用的招式是“无招”，唯有先“无我”，才能达到无招的层次。

2. 交易无所忌

交易者对市场要无所忌。价格无所谓，比如1元和100元的价格是没有根本区别的，若100元是上涨趋势中的价格，应该做多；若1元是下跌趋势中的价格，应该做空。市值无所谓，比如市值20亿元和市值2000亿元是没有根本性的区别的，若标的物的现在价值是2000亿元，正处在上涨趋势中，就应该做多；若标的物的现在价值是20亿元，正处在下跌趋势中，就应该做空。

当一个交易者达到随心所欲的境界时，应该可以交易任何东

西而无所顾忌。虽然他可以交易任何想愿意交易的东西，但他的专业的直觉能力不一定会去交易。这一种本能索罗斯就具有。对于索罗斯来讲，他交易什么或不交易什么，其中有“专业的直觉能力”的成分在里面。

交易者玩到一定时间段后，就不再有心理上的顾忌了，这一天必定会到来，只是有一些人来得早一些，有一些人来得晚一些。



二、做到极致

把复杂的事情简单化是一种智慧，需要很长的时间才能做到。

1. 先有招，后无招

专注一点未必可以成功，只有做到极致，成为行业的顶尖，才可以胜出，这一点是不容置疑的。在交易行业，交易的极致是从0招至有招，然后很多招，再回归到很少招，再到一招，最后变成无招，此时就可能达到了极致。不经历苦难，难得真经。天下事，得者自有得者之理。交易者做到无我之时，他应该经历了许多，删除了许多低效的交易，同时把高效的交易变成了一种“专业的直觉能力”。无招的交易境界不可能一蹴而就，而是需要先有高招、好招，然后才能达到无招的境界。把那些绝招变成一种本能之时，自然能达到“职业的直觉能力”，比如股神Z就达到了这一层次。

2. 能赢时无需有招式

任何单一的招式套路均是被人破解而失去效率。若是无招

式，通过玩新变化来比双方少出错的策略，或许更容易赢别人。正常来讲，赢别人，是因为看到对方套路的漏洞而取胜，而无招的策略思想是靠抓住别人的破绽而获胜。追求在平凡中实现有效的交易，此时的无招无式就是最好的决策。

3. 无招胜有招

无招胜有招，赚钱才是硬道理。根据概率去做，想怎么玩就怎么玩，比如不涨就卖出，涨了就买入。根据概率去交易，其实早就有人这样去做了，比如大奖章基金。

无招实际上是有招的，就是直觉上认为概率比较大，只是没有去计算，相信做了十多年交易的人，均有类似的直觉能力。做概率高且报酬高的交易，就是在做有利的交易，做有利的交易，就要求放弃赢率小的交易、放弃报酬小的交易。

交易的道理看似简单，做到还需要修炼。

第十三节

脱胎换骨

道教徒认为人在苦修得道之后，就能脱下胎、换上骨，意味着进入新的境界。例如《西游记》中唐僧师徒领了如来佛祖法旨，西天取经，一路翻山越岭、跋山涉水，经历了重重困阻、种种考验，饱受了九九八十一难，终成正果，各成一佛。笔者认为，“九九八十一难”是取得真经的“成本”，这一些成本考验

着他们的意志与心性，唯有如此才能修炼成佛。这个故事说明，“得道”是需要付出成本的。

交易者的成功与《西游记》的故事类似，稍微总结一下，那些成功的个体（交易者），无一不是经历过千辛万苦的“修炼”方才得道。如索罗斯、股神 Z 等。



一、浴火重生

成功的交易者，无一不是“凤凰涅槃，浴火重生”！他们经过烈焰洗礼后变得更加强大。

交易是一场看不到硝烟的战场，是一场你死我活的较量，占有优势的一方将取得财富。在此残酷的战场上，想获取持续的成功，是一次艰难的“生死”洗礼之旅。许多交易者因为没有得道，被烈火烧得一无所有、灰飞烟灭、永远消失。像火凤凰一样、像孙悟空一样，经过烈焰洗礼而不死的成功者，将获取新生，变得更加强大，甚至“永生”。

成功的交易者经历了炼狱般的考验之后，知道了何为正道，然后坚持不断修炼，达到巅峰，飞得更高。许多成功的交易者讲过一句类似的话：“外人只知道我的成功，却不了解我曾经的痛苦与失败，我的经历是我交易生涯中最为重要的财富之一”。这一句话说明了成功者在修炼内心时的艰辛，和取得成功的不易。



二、突破束缚

交易者经过不断学习、总结、训练、交易，经此沉淀之后，将不断地积蓄正能量，如此之行，坚持下去，总有一天会形成一

股不可逆转的力量，形成质的突破。这一种破茧重生的蜕变，脱胎换骨之后，交易者的灵魂、思维、能量将为之一振，其势必强。

时间将证明一个人的想法是否正确，若是坚持在正确的路上，只要“再坚持五分钟”就会产生奇迹，若是没有产生奇迹，就“再坚持五分钟”。

交易从表面看是比技术、比心理、比理论、比智商，实际上比拼的是境界，只有挣脱所有束缚才能赋予交易一种新的意义。当交易者达到无我的境界时，不赚钱都难。

交易者突破了所有的束缚，忠实地执行“市场欲而欲”时，就真正地达到了顺其自然。成功的交易者是通过大量的实战训练出来的，光靠学习或虚拟训练是难以成功的。大量实战是突破的关键之战。



三、超越自己

修炼之道，无一不是需要付出巨额的成本（代价）才能进入一个新的境界，最后超越自己。

某交易者进步最快的时段，是在亏损数十万元之后，若无此失败，就不会有那么多亲身体会，他感受到，好的交易员是金钱炼出来的，而不是背理论得到的。要真正地超越自己，就必须直面问题，以战养战之精神面对“实战”，在实战中不断地试错，不断地修正，多总结、多复盘、多阅读有价值的信息，必将逐步迈向成功。

证券交易，看似是赢别人的钱，实际上是战胜自己的过程。若是自己为正，那么自然会赚钱；若是自己为歪，自然难以赢。交易拼到最后，目标是战胜自己，此时真正强大的对手是自己，



是恐惧、希望等弱点的“整体”，是另一个“本能的我”。这些弱点一直潜伏在那里，若不能真正控制它们，就无法真正地战胜自己，更别提超越自己。



四、守正而行

交易就是交易，不是其他。许多交易者之所以不能真正地交易，是因为他是带着某种目的来到市场中的，比如想通过交易赚钱去帮助更多的人，或是做一些慈善事业，或是享受人生。凡是有目的，在市场中就会表现出来，势必会影响交易者做出不一样的交易。

交易者无需有目的，因为交易目的会影响交易者去交易。交易者不要为证明自己可以赚多少钱而交易，而应围绕如何正确地交易，如何顺势而为，或是根据交易标准、交易准则去交易。

当交易者剔除了身上多余的东西之后，剩下的东西就会集中到交易本身上，如此，他将会具有相对的竞争优势，相信会在实战中取得相对好的业绩。

交易者赚的钱最后拿去做什么，这不是交易大脑所需要知道的事情。记住，本书研究的是交易，“只研究正确的交易”，而不是其他。交易者在没有真正赚到钱之前，请不要过多地思考自己赚到钱之后去做什么，作为交易者，一定要集中精力于交易之上，而不是其他。

交易者若付出了许多，仍然没有成功，请重新阅读《看透交易》十遍。从第一步开始学习交易，从记录自己的错误开始，并要攻击自己的决策，不断地修正自己的交易行为，以正确的交易标准行动。如此修正之后，相信交易绩效将所有改善。

后记

写作是一次艰难的自我完善之旅

在最后，我想谈谈自己心理的成长过程，由于篇幅所限，难以展开这一次写作的心理波动细节，敬请谅解。

先说一下“太阳线”，本书历时多年的撰写，终于达到了预期的写作目标，问市之前，内心的喜悦难以压抑，这一种心理正如交易市场中的“太阳线”，不过，在大阳线出来之前，有许多曲折的“故事”，下面分享一二。

唯有经历过，方能体会到写作的味道。回顾写作本书的过程，有苦也有甜，这一路上的心理波动是挺大的，这一种波动与交易股票是不一样的，比如我曾经想过放弃，因为写到无可写之处，令人痛苦不已，也曾经自以为是地以为这是最有价值的投资书籍。三年多来，坚持下来了，不知道其间到底发生了哪些故事或事故，总之，我坚持下来了。

写作的心理波动过程类似于股市的“震荡—上涨—震荡—下跌—震荡—上涨”，我想写作过投资书籍的作家或有类似的心理。比如来了灵感，犹如发现了一个“上涨”的机会，马上抓住，兴奋地记录下来，现实是，这一种机会往往很少，可能数月才有那么一两次；多半是“无聊的震荡”；甚至有一种不好的

感觉，正如股票的“下跌”，比如想放弃写作的感觉，因为写作这么多年，一本书都没有出来。

如果心理可以量化、可以度量，我想应该可以划出波动起伏的 K 线图。现在本书即将出版，就好似一根大阳线，这一种心理过程非常有趣，经历了数年的震荡，只要出版了就如拉出一根大阳线。

写作《看透交易》的这一过程是自我成长的过程，是思想的一次有价值的重要旅行。我感觉对此“心理旅程”有总结的必要，非常遗憾的是，无法把最美的风景一一展示出来，仅能把这一过程中，我遇到的感觉有意义的东西分享几处，与君共享。



一、因为爱好，所以坚持

写作是枯燥无味的事情，常常面临平淡无奇的状态，这是常态，比如，有时面临痛苦的考验，没有灵感，没有找到写下去的感觉。我感到，只要发自内心地热爱写作，只要坚持，上天总会给人指出一条通向目标的路，找到方法通过此关，实现质的进步。



二、因思考而成长

根本性思考有益于成长。过去写作投资书籍时，发现自己对投资的思考有些特别，希望这些特别的另类思考方式对他人有参考价值，故决定写作《看透交易》。在写作本书的过程中，感觉自己有明显的进步，这或许是写作本书最有价值的事情。



三、开悟于平淡之后

写本书之前，对未来有太多的期望，我曾有一个很大的目标，写作《看透交易》后，自己回归到个体，现在认为人应该把握的是当下，根据“相对优势”不断修正自己，而不是虚无的远大目标。当我明白这一个道理后，对未来没有害怕感，也没有特别大的期望，这一种开悟是一种进步。



四、相对而言，知则易

写作比交易更难，这是相对的，若不懂写作，每一次创作皆是新的开始，其难无须多言；若是懂得写作技巧，写作应该比交易容易，如莫言，一年能出一本书。

交易比写作难，因为交易的变化性比较大，当我用“相对论”思考交易时，实战变得相对的容易。故难与易是相对而言，对于知者来讲，一切皆易；若是无知，必是很难。



五、不一样的味道

我是喝咖啡写完本书的，大约喝了 11800 克自己做的咖啡（或冲的，或煮的）。不同的作者在写作时会有不同的“刺激”方式，比如喝茶、抽烟、喝酒等来刺激他的“灵感”，本书是喝咖啡写成的，或有咖啡的余味，绝对没有酒的味道。若读者一边喝咖啡，一边阅读本书，或能与我产生某种意义的共鸣。



看◆透◆交◆易

一段平淡的结束，或是另一段精彩的开始。

欢迎与我联系，或关注我的博客。

博客：<http://blog.sina.com.cn/5000b>

QQ：57689969（加完 QQ 之后，请索取 QQ 群号）

看透交易

SEE THROUGH THE TRADING MARKET

摆脱亏损困境的交易真经
破解交易赢利的核心体系

财富，是一个人的正确思维和行动，达到知行合一境界后的自然结果。

证券交易，是基于概率的金钱游戏，谁掌握相对优势，谁就将在金钱分配中占有更多权益。

交易是一个试错与纠正的过程，是市场相对论与动态证伪论的实际应用，而修行能够使交易者自我完善，拥有更强大的交易能量。

如果你还在市场中彷徨，那一定是因为你还没看透交易！



上架建议：证券/股票

ISBN 978-7-5454-4442-1



9 787545 444421 >

定价：58.00元